

В первом квартале 2011 года город ввел 371 тыс. кв. м жилья. Это на 4,5% меньше, чем по итогам первого квартала 2010 года. Тем не менее городские власти полны оптимизма. В апреле руководство комитета по строительству заявило, что через три-четыре года город будет вводить в строй 4–5 млн кв. м жилья ежегодно. То есть в два раза больше, чем вводилось последние два года. При этом цены, по прогнозам чиновников, расти в ближайшее время не станут. И итоги первого квартала этот прогноз подтверждают.

Строители верят в свой запас прочности

тенденции

Председатель комитета по строительству Вячеслав Семенко заявил, что до конца года роста стоимости жилья ожидать не стоит. Если он и будет, то в пределах инфляции. Большинство участников рынка с этим прогнозом согласны. Но не все.

Кроме спроса и предложения, на цены первичного рынка влияет себестоимость, которая состоит из стоимости участка под застройку, стройматериалов (54% в себестоимости строительства) подрядных работ, подключения инженерии, затрат на создание социальной инфраструктуры (примерно 30%).

«Если при уплотнительной застройке подключаться к коммуникациям было сравнительно недорого (они находились рядом со стройкой), то сейчас на рынок вышли проекты комплексного освоения территории, где компаниям необходимо на первом этапе вложить большие собственные средства для формирования инфраструктурных объектов — теплотрасс, дорог, электрических сетей. Это также сказывается на росте себестоимости. Рост на стабильном рынке недвижимости, который мы наблюдаем сейчас, превышает инфляцию на 2–3 процента. Однако само определение уровня инфля-



Большинство застройщиков верят в рыночную экономику лишь частично. Они полагают, что не только спрос определяет цены на жилье, но также и себестоимость. Если вырастут цены на стройматериалы, девелоперы готовы поднимать цены на квадратные метры, не особо оглядываясь на покупателей

ции не прозрачно — заявленные 8 процентов реально трансформируются в 18 процентов на полках магазинов. Поэтому если прогнозировать рост цен на недвижимость с учетом роста себестоимости в среднем на 1–2 процента в месяц (такая тенденция сегодня наметилась в компаниях-застройщиках), то среднегодовой рост в 12–15 процентов — вполне адекватный рост цен на стабильном рынке», — полагает Наталья Агрэ, директор по маркетингу компании КВС.

Надежда Калашникова, директор по развитию компании ЛЭК, считает, что цены будут расти быстрее инфляции. «Стоимость квартир на первичном рынке увеличивается на процент больший, чем процент инфляции (примерно на 10–15 процентов в год). Это объясняется увеличением спроса на квартиры: люди снова стали интересоваться покупкой жилья, брать ипотечные кредиты, на рынок вернулись инвесторы — покупатели, которые вкладывают деньги в недвижимость».

Екатерина Немченко, коммерческий директор ООО «Городская домостроительная компания», также считает, что по результатам первого квартала 2011 года можно говорить о сложившейся благоприятной ситуации

и укреплении позитивных тенденций, развивавшихся на протяжении всего прошлого года. «Тем не менее в целом уровень спроса можно охарактеризовать как умеренный, и важно сохранять адекватность цены предложения. В первом квартале 2011 года компания ГДСК существенно не поднимала цены, провела две специальные акции, направленные на повышение доступности жилья для широкого круга покупателей», — рассказала она.

Аналитики говорят, что по итогам первого квартала 2011 года можно отметить тенденцию к покупке двух- и трехкомнатных квартир стоимостью около 4 млн рублей. Спрос на такие объекты увеличился в два раза по сравнению с однокомнатными квартирами. Основной спрос приходится на квартиры экономкласса, увеличивается интерес к домам бизнес-класса и в элитном сегменте.

«За первый квартал цены на жилье в новостройках увеличились примерно на 5 процентов, причем рост наблюдается практически во всех районах. Территориально остаются самыми востребованными районы, в которых строятся дома экономкласса», — сообщила директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко.

(Окончание на стр. 14)

страница

14

Весна нагревает рынок охраны
и страхования загородного жилья

страница

15

История на продажу
«Легенды» домов имеют свои сроки годности

страница

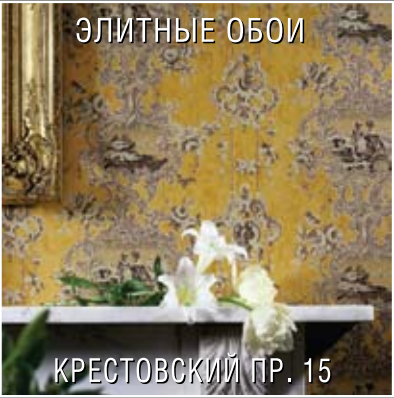
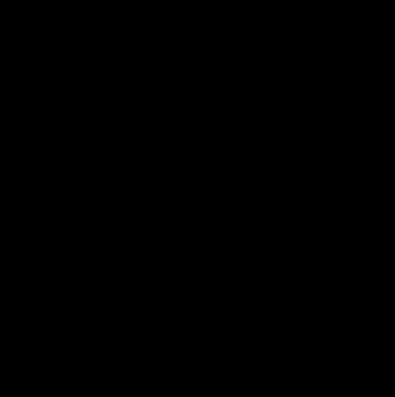
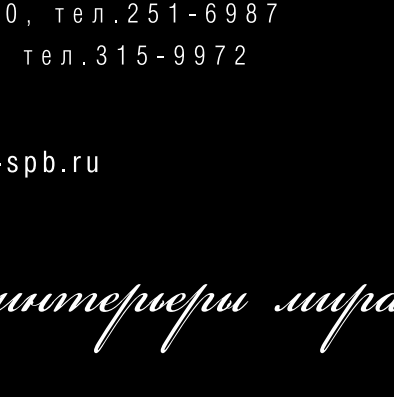
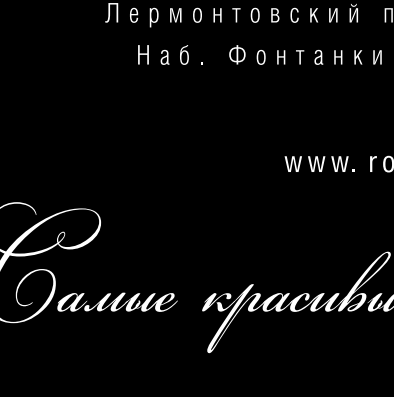
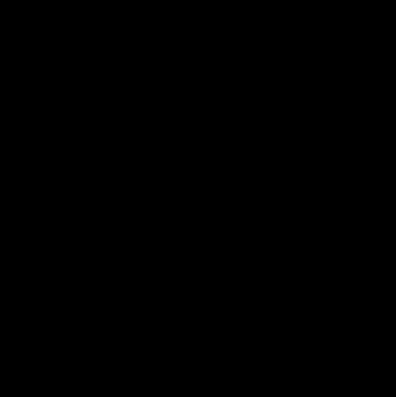
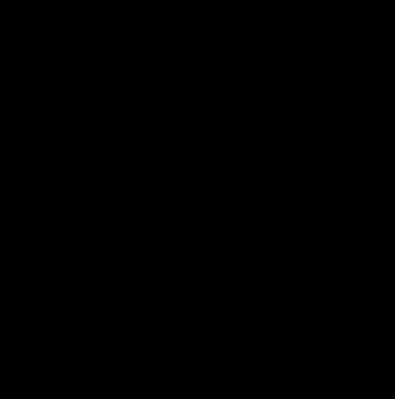
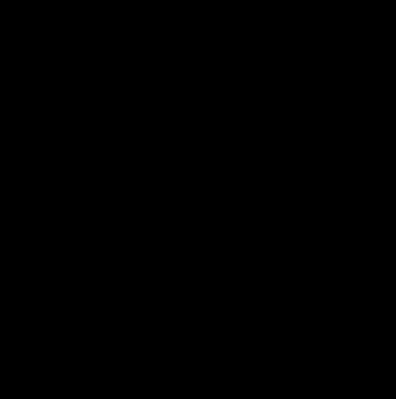
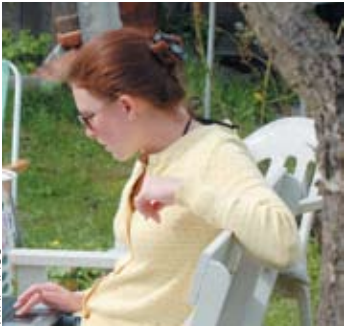
16

Невысокие амбиции
Строительству небоскребов мешают законы и экономика

страница

17

Дачный маятник
Рынок аренды загородного жилья никак не стабилизируется после кризиса



ДОМ

Строители верят в свой запас прочности

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 13) Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», отмечает, что стоимость квадратного метра растет со степенью готовности объекта. «Дома на нулевом цикле выходят с ценами на 5–10 процентов ниже среднерыночных. В целом за первый квартал стоимость квадратного метра строящегося жилья повысилась на 3–5 процентов», — приводит он данные своей компании.

Независимый взгляд

Совсем иные данные приводят не связанные на стройку аналитики. «Цены в сегменте первичной недвижимости в марте снизились примерно на 0,5 процента», — говорит Елена Амирова, директор департамента долевого строительства АРИН.

Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости, рассказал, что, по его данным, с начала года цены на жилье на первичном рынке повысились на полпроцента и в среднем составили 72,3 тыс. руб. за квадратный метр, на вторичном рынке с начала года цены повысились также незначительно — на полтора процента — и составили в среднем 83 тыс. руб. за метр. «Объем предложения жилья на первичном рынке в I квартале 2011 года по сравнению с I кварталом 2010-го увеличился с 2,3 млн кв. м до 2,7 млн кв. м», — отметил господин Созинов.

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, приводит такие данные: в I квартале 2011 года по сравнению с IV кварталом 2010 года произошел рост цен: на первичном рынке средняя цена увеличилась на 2,2%, на вторичном рынке — на 1,6%. «По состоянию на I квартал 2011 года самые низкие цены за квадратный метр на первичном рынке Санкт-Петербурга предлагаются в Красногвардейском и Фрунзенском районах. Самые дорогие квартиры по-прежнему находятся в Центральном и Петроградском районах, где предложение представлено в основном объектами элит- и бизнес-класса, что существенно повышает среднюю стоимость этих районов. В отличие от IV квартала 2010 года в I квартале 2011 года цены в Центральном районе выросли на 7,7 процента, а в Петроградском упали на 1,3 процента. Хочется отметить, что за прошедший год самыми стабильными были Кировский и Василеостровский районы, причем Василеостровский — это единственный район, который был меньше всего подвержен ценовым колебаниям с начала кризиса. С I квартала 2010 года в Московском, Приморском и Выборгском районах наблюдается стабильный рост и сохраняется положительная динамика цен на жилье», — рассказал господин Киямов.

К концу первого квартала ожидалось начало реализа-

ции квартир сразу в нескольких крупных проектах-миллионниках. Это могло бы спровоцировать изменение цен на рынке в целом. Однако в реальности в продажу вышла только первая очередь Yellow Submarine. «При этом стоимость квартир в этом комплексе даже на старте была не самой низкой и составляла 50–60 тыс. рублей за квадратный метр», — рассказывает Елена Амирова. В результате средняя стоимость жилья на первичном рынке практически не изменилась.

В марте произошло увеличение ипотечных сделок — по сравнению с февралем их количество выросло примерно на 10%. Более того, ипотека в марте была настолько востребована у покупателей, что в некоторых банках на ее оформление надо было записываться за две недели. Вследствие увеличения популярности ипотечных программ в марте была отмечена тенденция, противоположная той, что сложилась к концу 2010 года: теперь банки стоят в очередях к застройщикам на аккредитацию. «Это открывает новые возможности относительно выбора банка и, в частности, программ для клиентов», — говорит эксперт АРИН.

По мнению специалистов АРИН, в ближайшие месяцы не следует ожидать существенных ценовых изменений. Лишь к концу второго квартала, в связи с началом продаж квартир в нескольких крупных жилых комплексах экономкласса, можно ожидать снижения среднестатистических цен в долевым строительстве.

Кризисная закладка

При этом участники рынка говорят о том, что себестоимость строительства начала постепенно расти. Строители, впрочем, пока сохраняют спокойствие и утверждают, что раз уж они пережили кризис, то снижение рентабельности им пережить точно по силам. Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», отмечает: «Нормативная себестоимость строительства, по данным на начало года, составляет порядка 41–43 тыс. руб. за квадратный метр — такие цифры публиковались в открытых источниках со ссылкой на комитет экономического развития, промышленной политики и торговли. Естественно, речь идет о социальных объектах и сегменте экономкласса, в котором стоимость квадратного метра для конечного покупателя немногим выше. Для небольших компаний, строящих один-два объекта и при этом имеющих долговые обязательства перед банками, подобный уровень рентабельности может быть уже неинтересен. Однако крупным застройщикам, осваивающим масштабные проекты, даже в таких условиях снижение прибыли не грозит», — говорит господин Берсиров. Он отмечает, что в последнее время на рынке наблюдается активное увеличение потребительского спроса.

Растет число сделок на начальных стадиях строительства, увеличивается количество выданных ипотечных кредитов. «При этом существенных ценовых изменений на рынке недвижимости ждать не стоит. Скорее всего, рост цен до конца года будет по-прежнему укладываться в границы инфляции», — солидарен с главой строительного ведомства города господин Берсиров.

«Сегодня на строительном рынке остались в большинстве своем только крупные компании, которые смогли пережить кризис 2008–2009 годов. Кризис показал, что выживать в условиях роста ставок по кредитам и падения покупательского спроса смогли те, кто помимо строительства квартир на первичном рынке работал в других направлениях (производство строительных материалов, выполнение функций подрядчика и т. п.). Поэтому считаю, что запас прочности у сегодняшних лидеров строительной отрасли достаточно велик, тем более что активно заработала ипотека и упали ставки по кредитам под строительство», — говорит Наталья Агра.

Господин Еремин считает, что запас прочности у тех компаний, которые пережили кризис и сейчас полностью восстановились после него, велик. «Мы получили важный опыт работы в кризисных условиях, когда необходимо уделять особое внимание себестоимости строительства, не снижая темпов и качества жилья. Новые технологические, логистические решения в числе ряда других факторов помогли нам в не самые простые времена — 2009–2010 годы — построить два квартала жилого района „Славянка“ на 326 тыс. кв. м».

Марина Осадчая, ведущий аналитик «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), также полагает, что в целом на первичном рынке жилья отмечается рост цен. «С начала года средняя стоимость квадратного метра выросла на 3–4 процента в зависимости от стадии строительной готовности объектов. Однако стоит отметить, что повышение цен затронуло главным образом объекты класса „бизнес“ и „элит“ (плюс 5–6 процентов). Средняя цена метра в новостройках экономкласса увеличилась незначительно — всего на 2 процента. Если рассматривать динамику по типам квартир, то максимальное увеличение стоимости отмечается в многокомнатных квартирах (от трех и более комнат) — плюс 5–8 процентов и в квартирах-студиях — плюс 4 процента», — говорит госпожа Осадчая.

Старший вице-президент холдинга «Петротрест» Игорь Соколов также не верит в то, что строители будут спокойно переживать рост себестоимости: «В любом случае увеличение себестоимости так или иначе скажется на ценах на жилье. Кроме того, большинство экспертов прогнозирует рост количества сделок, восстановление спроса в ближайшие 1–1,5 года до до-

кризисных показателей, а, соответственно, дальнейший рост цен на 1–3 процента в квартал. Поэтому маловероятно, что цены останутся на прежнем уровне».

Два пути

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, считает, что при росте себестоимости у строителей есть два пути: «Первый, когда застройщики „затягивают пояса“, умеряют аппетиты и работают с меньшей маржей, продолжая поддерживать объемы строительства. Естественно, что в этом случае строители будут работать до какой-то критической точки (в минус и ноль никто, конечно же, работать не будет). Возьмем для примера условную цифру прибыли в 10 процентов, и если она устраивает застройщиков, то это позитивный сценарий развития. Причем позитивный для всех: и для покупателей, которые имеют возможность купить жилье; и для самих строителей, которые работают и зарабатывают — пусть и в меньшем объеме; и для всех компаний, связанных со строительной отраслью (подрядчиков, поставщиков, производителей материалов). При таком сценарии деньги „крутятся“, что в целом на эконо- мике сказывается положительно. Хуже, если застройщиков снижение рентабельности не устраивает и снизившуюся рентабельность они считают неприемлемой. В таком случае происходит сворачивание объемов строительства, компании замораживают свои инвестиционные программы, объем предложения сокращается. Естественно, что в какой-то критической точке перекрестка спроса и предложения возникает дефицит, и создаются предпосылки для роста цены как минимум на величину инфляции, чтобы строители компании смогли поднять цену вслед за ростом себестоимости, сохраняя и фиксируя свою маржу. Этот сценарий, с моей точки зрения, несет в себе некий депрессивный элемент, поскольку, естественно, сокращается объем заказов и работ, предприятия и компании, которые работают со строительной отраслью, начинают частично уходить с рынка, высвобождать персонал и т. п. Кроме того, создаются предпосылки для усиления эффектов цикличности рынка», — резюмирует господин Пашков.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Районы	Стоимость (руб./ кв. м)
Адмиралтейский	85 600
Василеостровский	92 500
Выборгский	82 000
Калининский	78 000
Кировский	77 000
Красногвардейский	77 500
Красносельский	70 000
Московский	88 000
Невский	74 000
Петроградский	101 000
Приморский	76 700
Фрунзенский	75 000

Источник: АРИН

Весна нагревает рынок охраны и страхования загородного жилья

безопасность

С наступлением летнего сезона встает вопрос охраны и безопасности загородного коттеджного жилья. По данным аналитиков, системами безопасности не оснащены еще порядка 85% индивидуального сезонного и постоянного жилья. Весенний сезон добавляет работы и страховым компаниям. На весну приходится до 40% обращений клиентов.

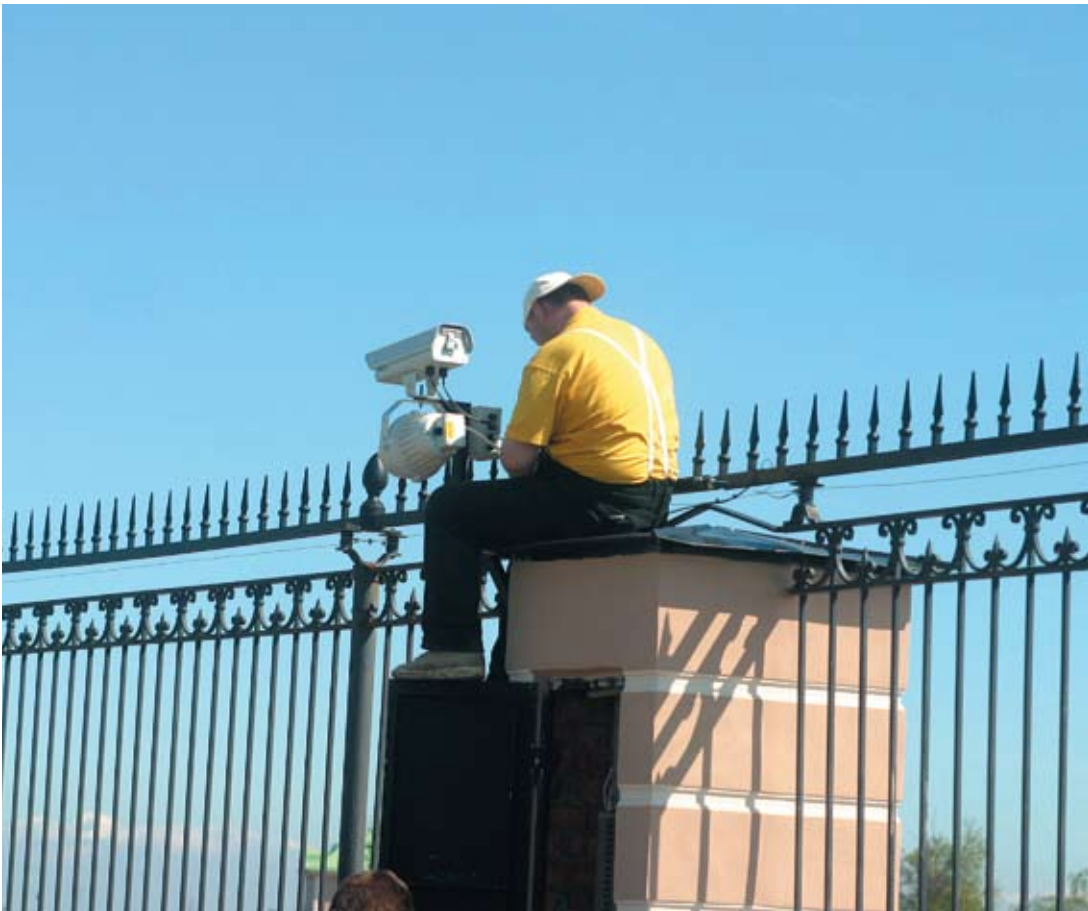
Сегодня наиболее популярным способом охраны поселков являются постоянные пункты охраны территории всего поселка (охранник с собакой). Некоторые поселки используют дополнительно видеонаблюдение, это позволяет наблюдать за всей территорией поселка одновременно с разных углов обзора. Крупные поселки строят на своей территории собственные пожарные депо, что, безусловно, повышает безопасность жителей.

«Новые тренды в обеспечении безопасности связаны в первую очередь с автоматизацией предоставления охранных услуг. Заметно движение в сторону „умной“ охраны, оснащение каждого дома всевозможными датчиками: пожарными, утечки газа, воды, угарного газа и т. д.», — говорит Инга Коуру, директор по маркетингу компании «Баутон».

Достаточно малозатратным способом обеспечения комплексной безопасности является организация «соседского надзора» — солидарное внимание соседей к безопасности друг друга. Что, впрочем, требует некоторой специальной подготовки и договоренностей проживающего в поселке населения. «В России на сегодняшний момент эта практика широко не используется. Если речь идет о коттеджных или дачных поселках — причина в том, что многие из них не заселены на 100%, дома пусты, люди не проживают за городом постоянно, поэтому и эффективность „соседского надзора“ очень низкая. Однако я вижу положительную динамику, и, думаю, такая практика будет применяться, пусть даже и сезонно», — говорит госпожа Коуру.

Крупные застройщики применяют несколько способов контроля территории и обеспечения безопасности. Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», рассказал, что безопасность района «Новая Ижора» обеспечивает охранные предприятия «Славянский Форт», которое входит в структуру ГК «Балтрос». «На территории района применяются комбинированные системы безопасности: ведется постоянное наружное видеонаблюдение, осуществляется круглосуточное патрулирование района мобильными группами, функционирует контрольно-пропускной пункт на въезде. В доме, по желанию собственника, может быть установлена система сигнализации, включающая датчики охранный, пожарной, газовой сигнализации и тревожную кнопку. Информация с этих датчиков поступает в круглосуточный центр мониторинга обстановки. Учитывая развитую дорожную сеть, время реагирования сотрудников службы безопасности на тревожный сигнал составит до четырех минут», — сообщил господин Еремин.

По его словам, в среднем обеспечение безопасности загородного дома при обслуживании государственными предприятиями обойдется в 1600–1800 рублей, частными охранными предприятиями — до 3000 рублей. «Для жителей района „Новая Ижора“ компания „Славянский Форт“ удерживает цены на уровне 800–1000 рублей в месяц», — отмечает господин Еремин. По оценкам Павла Созинова, председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости, системами безопасности не оснащены



При охране поселка важна не только техническая сторона вопроса, но и «человеческий фактор»: нередко крайности, когда служба охраны либо «перегибает» со своими полномочиями, либо почти не контролирует доступ посторонних

порядка 85% загородных домов. «Минимальная цена на комплект охранного оборудования — 10 тыс. рублей: это готовый „коробочный“ комплект с GSM-сим-картой, который выделен датчиками: пожарными, утечки газа, воды, угарного газа и т. д.», — говорит Инга Коуру, директор по маркетингу компании «Баутон».

Человеческий фактор

Иные цены и тарифы на безопасность действуют в элитном сегменте. Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский отмечает, что все чаще, особенно в элитном сегменте, появляются системы безопасности «умный дом», которые позволяют дистанционно регулировать все процессы, в том числе в элитном сегменте устанавливаются шлюзовые системы пропусков, которые фиксируют номера въезжающих машин и идентифицируют «чужие» и «свои» номера.

«Распространена практика дублирования системы безопасности, то есть устанавливается и электронная система, и появляются дополнительные посты охраны. Стоимость, как правило, достигает 8000 рублей в месяц», — приводит цены господин Уманский. Дмитрий Плечанов, начальник отдела временной эксплуатации ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“» и ООО «Особняк», рассказывает: «После ввода поселка в эксплуатацию, он передается в управление Дачному некоммерческому партнерству (ДНП) — организации, в которую объединяются все собственники домов. Первое время новым жильцам может быть сложно сразу организовать обслуживание поселка, поэтому, во избежание возможных трудностей, мы помогаем ДНП выбрать управляющую компанию, которая занимается в том числе и охраной территории, сотрудничая с профессиональными охранными службами. Стоимость охранных услуг включена в коммунальные платежи, сумма зависит от ряда факторов: местоположения поселка, количества домовладений и др. Чаще всего организовывается не только контроль доступа посторонних лиц на территорию, а значит, и к домам жителей, но и обеспечивается охрана общего имущества. Кроме того, предоставляется связь со специальными службами, отвечающими за опера-

тивное реагирование в случае чрезвычайных ситуаций. Как правило, данных мер вполне достаточно, и необходимости заключать индивидуальные контракты на охрану домов у жильцов нет».

Лидия Пашнова, директор по маркетингу и связям с общественностью ИСГ «Сила», говорит: «В отношении нашего проекта коттеджного поселка „Охтинское раздолье“ можно сказать следующее: само расположение поселка между автомобильной трассой и лесным массивом способствует его естественной изоляции и сводит возможность проникновения извне, минуя пост охраны, к минимуму. Кроме того, въезды в поселок закрыты шлагбаумами, у которых дежурит охрана. В перспективе будут установлены камеры видеонаблюдения и тревожные кнопки, а поселок будет патрулироваться специализированной мобильной группой».

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, обращает внимание на то, что при охране поселка важна не только техническая сторона вопроса, но и «человеческий фактор»: «Не менее важен персонал — как для безопасности, так и для общей атмосферы в поселке, для жильцов и их гостей. В этом аспекте безопасности есть проблемы — не секрет, что в большей части поселков (как, впрочем, и в дорогих домах) служба охраны либо „перегибает“ со своими полномочиями, либо почти не контролирует доступ посторонних. Сотрудников на КПП лучше чтобы было хотя бы двое — один пропускает автотранспорт, второй следит по мониторам за обстановкой. Еще лучше — если они умеют нормально общаться с людьми, тем более что количество вопросов и ответов в данной ситуации достаточно ограничено. Современные системы охраны позволяют экономить на страховании, особенно дорогих объектов».

Страховой рост

Мария Садченко, директор по страхованию АН «Итака», отмечает, что и страхование сегодня является одним из важнейших инструментов безопасности. «И осень, и весну можно назвать одинаково активными сезонами в сегменте страхования загородного жилья. Именно на эти периоды приходится пик спроса на услуги страхования. В зимний период большинство загородных домов остаются без надлежащего контроля, и страхование в этом случае является надежным способом уберечься от ненужных рисков. Весной увеличение процента застрахованного жилья связано с началом активного

дачного сезона», — рассуждает госпожа Садченко.

По сравнению с прошлым годом ставки практически не изменились. В межсезонье страховые компании иногда проводят акции или незначительно понижают тарифы, но с приближением активного сезона ставки снова возвращаются на стандартный уровень.

По мнению госпожи Садченко, доля застрахованного жилья растет. «Прошлый год был не самым спокойным для собственников жилья в области. Все помнят многочисленные лесные пожары, аномальную летнюю жару, ураганы, штормовые предупреждения. Природные катаклизмы принесли значительные убытки владельцам дач и загородных домов, в связи с чем многие из них стали более серьезно подходить к вопросу безопасности своего имущества. Тем более что средние тарифы на страхование загородных объектов невелики — от 0,5 до 1 процента. Кроме того, многие страховые компании идут на встречу клиентам и предоставляют возможность оплатить страховой взнос в рассрочку», — говорит она.

Андрей Уманский согласен с мнением, что пик страхования, как правило, приходится на весенний (40%) и осенний (60%) периоды. «За последние несколько лет, ориентировочно — за пять лет, ставки страхования снизились на 20–30 процентов», — говорит господин Уманский.

По оценкам господина Уманского, в элитном сегменте застрахованы 80–90% загородных домовладений, в бизнес-сегменте 60–70%, а в эконом — 30%. «Это процентное соотношение складывается из того, что чем выше вложения, тем выше желание застраховать свои риски. Страхование недорогих домов происходит по остаточному принципу, и сумма по страховке не покрывает затраты на строительство нового дома, поэтому процент застрахованных объектов в экономклассе невелик. Страхуют любые дома: от обычных дач до загородных домов для постоянного проживания. Основные причины страхования: пожар, стихийное бедствие, противоправные действия других лиц (кража). Стоимость страхования в год без учета земли варьируется от 0,2 до 0,6 процента от стоимости всего объекта. Учитывая события прошлого года, а именно постоянные пожары, можно говорить о тенденции роста доли страхования. Люди начинают задумываться о рисках тогда, когда начинают лучше жить и психологически выходят из-под давления кризиса», — рассказывает господин Уманский.

РОМАН РУСАКОВ



CRYSTAL

- Единственный элитарный комплекс на берегу залива
- 20 м от пляжа
- Собственные апартаменты и пентхаусы от 70 до 270 кв м
- Новейшие технологии и современные материалы
- Подземный паркинг, круглосуточная охрана и служба ресепшн



APRIORI
DEVELOPMENT GROUP
347-8888
www.crystal-apart.ru



ВАША СОБСТВЕННОСТЬ на берегу залива в Репино

Исключительность во всём....

Проектная декларация объекта опубликована в газете «Известия» от 22 декабря 2009 года, изменения в проекторую декларацию в газете «Известия» от 10 октября 2010 года.

ДОМ

История на продажу

«Легенды» домов имеют свои сроки годности

маркетинг

Как говорят риелторы, работающие в центре Москвы, в столице есть много домов со своей «легендой». Нередко, предлагая жилье покупателю или арендатору, брокер не преминет напомнить, что в том или ином объекте жил известный государственный, научный или культурный деятель, произошло какое-либо событие. В Петербурге же, который позиционируется как культурная столица России, легенды домов в коммерческих целях используются не так широко. Участники рынка говорят, что это связано, как ни парадоксально, с тем, что в Петербурге сохранилось гораздо больше исторических зданий. А их легенды слишком старые — большинство покупателей «ведется» на новейшую историю, «советскую». Дореволюционные имена и события из памяти стираются, а потому «продавать» такие легенды сложно.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает: «Главная причина того, что в Петербурге мало домов в историческом центре „с именем“ заключается в том, что большинство легенд забыто. Большинство из них сложилось до революции. После нее элита страны переехала в Москву, поэтому именно там часто при позиционировании дома используется такой метод: „дом, в котором жил Брежнев“, „дом, в котором жил маршал Буденный“. Немногих покупателей заинтересует дом, в котором жил министр внутренних дел царского правительства, если в нем после революции на протяжении 60 лет была коммуналка».

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, согласен с мнением коллеги из «Бекара»: «Основной причиной того, что в центре Санкт-Петербурга мало домов-

легенд, по нашему мнению, связано с историческими событиями, а в частности с переносом столицы. Как известно, перенос столицы происходил дважды (в 1712 году из Москвы в Петербург и в 1918-м из Петербурга в Москву), если рассмотреть основные дома-легенды в Москве и Петербурге, то можно легко заметить, что основные легенды московской недвижимости связаны именно с периодом после 1918 года — жизнью писателей, ученых, деятелей культуры, номенклатурных работников, известных в то время. Основные дома-легенды Петербурга больше связаны с периодом царской России XVIII века. Кроме того, история Петербурга более камерная и чаще в Петербурге здания известны как дома, построенные архитектором Монферраном или Косковым», — говорит господин Пикалев.

Проблема еще и в том, что многие дома-легенды в 60–70-е годы или на капитальный ремонт, при котором менялись перекрытия, уничтожались интерьеры, квартиры делились на более мелкие. Безусловно, еще есть старые дома, в которых сохранилась часть интерьеров: камин, дубовые панели, но ими чаще всего интересуются иностранцы.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», считает, что на рынке жилья Петербурга позиционирование дома при помощи создания легенды не очень распространено, хотя бы потому, что в продаже находится не так много квартир в исторической части города. «А имеющееся предложение пользуется повышенным спросом, и необходимости повышать статус жилья созданием легенд нет. Покупателей элитного жилья в центральной части города интересуют скорее физические характеристики квартир и окружение», — говорит господин Лернер.



Среди причин, по которым в Петербурге не так часто используются легенды домов для их продвижения, специалисты называют привычку жить в городе-музее. Сложно обращать внимание на историю дома, если каждый дом — это своя история

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, полагает, что легенда, скорее, увеличивает не стоимость жилья, а позволяет ускорить темпы продаж. «Историческая „фишка“ не может быть ключевой при принятии решения о покупке, но может повлиять на выбор при адекватности других характеристик объекта (в частности, качественных параметров

дома), а также стать хорошим элементом при маркетинговом продвижении объекта. Пока же зачастую историзм домов нужен больше брокерам вторичного рынка, которые используют этот фактор при продаже квартир в старых домах», — говорит госпожа Васильева.

Своих легенд хватает
Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank

St.Petersburg, впрочем, не согласен с тем, что в Петербурге домов «легендами» меньше. «Не владея объективной статистикой, я не могу согласиться, что у нас меньше домов-легенд по сравнению с Москвой. Я считаю, что в Москве исторический центр подвергся варварским набегам дважды: первый раз во времена Сталина, второй — уже в наши дни. Там огромное количество исторических

памятников полностью уничтожено либо уничтожено с возведением новодела. В центральных районах Петербурга, особенно в „золотом треугольнике“, практически в каждом доме кто-то жил, и висят соответствующие мемориальные таблички. Действительно, для некоторых покупателей дом с легендой — это повышение статуса. Я знаю примеры, когда люди готовы были покупать пусть

даже не самую лучшую квартиру ради того, что этот дом или квартира были связаны с историческими личностями или „брендами“. Но перевести этот фактор в некую финансовую плоскость весьма затруднительно, поскольку при принятии решения о приобретении покупатель часто руководствуется не только и не столько рациональными критериями, а больше своими ощущениями

и эмоциями», — рассуждает господин Пашков.

Дмитрий Карманов, директор по маркетингу генподрядной компании STEP, также полагает, что в Петербурге не меньше домов «с именем», чем в Москве. «Практически каждый дом в центре города обладает своей историей и легендой, причем в Петербурге таких домов сохранилось гораздо больше, чем в Москве, активно перестраиваемой в советское и постсоветское время», — говорит Дмитрий Карманов.

Привычка к музею
Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что в Петербурге своей легендой обладает едва ли не каждый второй, а то и первый дом, расположенный в исторической части. В то время как в Москве подобные жилые объекты — товар штучный и исчезающий, и это в значительной мере повышает их ценность. «Пока еще в историческом центре Петербурга очень много домов не только с примечательными фасадами, но и с историей. Почти каждое здание может похвастаться своей легендой, неповторимым архитектурным стилем, новаторскими для своего времени инженерными и архитектурными решениями или именитыми жителями. Есть Петербург литературный, который населяют герои Пушкина, Гоголя, Достоевского. Есть Петербург исторический — город, в котором жили великие люди и вершились великие дела. И тот, и другой описаны в многочисленных книгах. При продаже квартир в подобных домах потенциальному покупателю обязательно расскажут о том, кто в этом доме жил, кто его построил, сопроводив рассказ легендой, если такая имеется.»

(Окончание на стр. 16)



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 5,5 млн руб.

телефон отдела реализации
320 12 00

www.cds.spb.ru
www.kantele.spb.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

Приобретение квартир осуществляется посредством участия в ЖСК и оплаты взносов. Рескома

ДОМ

История на продажу

маркетинг

(Окончание. Начало на стр. 15)

Например, дом 64 по Горюховой улице называется «Дом Распутина» или, в народе, «Дом Гришки Распутина», там снимал квартиру Григорий Распутин. Квартиру прозвали «Звездной палатой». Или «Дом-сказка» на Английском пр., 21, названный так из-за своей необычной и яркой архитектуры. В этом доме жила Анна Павлова. В войну дом сгорел, и причудливый фасад восстанавливать не стали, но название живо до сих пор. Знаменит дом старухи-процентщицы на канале Гривобокова, 104. Таких легенд очень много, не говоря уже об удивительных историях, которые зачастую рассказывают сами жильцы», — говорит госпожа Брун. По ее словам, хотя имиджевый потенциал легенды не безграничен, даже самая таинственная и захватывающая история не заставит покупателя закрыть глаза на плохое состояние здания, разбитый и грязный подъезд. Едва ли наличие «легенды» способно увеличить стоимость квартиры, но она может очень помочь в продаже, если потенциальный покупатель хочет жить в историческом здании и ценит ту ауру, которая витает в стенах, построенных задолго до его рождения. Что касается процесса создания «легенды», то для этого есть масса стандартных PR-методов с соответствующими бюджетами.

По отношению петербуржцев к легендам о домах их можно разделить условно на две группы, которые мы находим примерно равными. Первая группа будет всячески развивать и поддерживать легенду, например, о том, что в данном доме / квартире бывал Пушкин, другая же, несмотря на подтверждение данной легенды, будет обращать внимание на объективные характеристики дома / квартиры, а не на красивую историю. С другой стороны, если москвичи видят, что в этом доме живет Ургант, то их интерес к объекту заметно увеличивается. Если говорить о Петербурге, то легенда способна повысить стоимость объекта или привлечь дополнительный интерес в редких случаях. На наш взгляд, это связано с целым рядом причин — от исторически сложившейся ситуации до привычки жить в городе-музее, когда на отдельные дома уже не обращается так много внимания», — говорит Павел Пикалев.

Александр Свинолобов, директор по развитию «НСС Недвижимость», считает, что при продаже исторических объектов действуют такие же правила, как в торговле антиквариатом: человек платит большие деньги не за саму вещь, а за историю. «Человек покупает историю, старается приобщиться, что называется, „к великому“. Думаю, в Петербурге пока не столь востребован такой подход, возможно, еще не сформирована культура. Опять же, есть определенная психологическая зависимость: чем меньше исторических зданий тем больше они ценятся. В Санкт-Петербурге исторические здания — это реальность, а значит — норма.

На данный момент в городе реализовано небольшое количество проектов реконструкции исторических зданий, особенно с воссозданием интерьеров. Именно такие проекты представляют истинную ценность», — полагает господин Свинолобов.

При этом он уверен, что у многих зданий может быть такая история, которую лучше скрыть. «Никто не хочет жить в доме, где происходили страшные события, например, расстрелы во времена революции, или где в блокаду люди умирали. Город долгое время был столицей, с которой связана порой плохая история. К этому нужно относиться крайне серьезно: история может как увеличить круг покупателей, так и сузить его», — говорит господин Свинолобов.

Создавать свою историю

Павел Пикалев отмечает, что сегодня девелоперы также часто пользуются «легендами», но уже несколько в

другом звучании. «В концепцию строительства всегда входит нечто запоминающееся — фонтан у парадной, форма здания, скульптура на фасаде и обязательно запоминающееся название. Все эти моменты позволяют создать единый проект и помогают маркетологам качественно позиционировать объект для продажи», — отмечает он.

Николай Пашков приводит в пример несколько случаев, когда легенда и история дома «раскапывалась» в архивах. «В целом Санкт-Петербург — исторический город, где центр достаточно неплохо сохранился по сравнению с Москвой и многими европейскими городами. И при желании можно, изучив архивы и старые материалы, едва ли не у каждого второго дома найти историю (хоть и небольшую) или имя известного человека», — говорит он.

Эту тенденцию подтверждает Дмитрий Абрамов, генеральный директор ОАО «БТК девелопмент», которое реализует несколько проектов в центре: «К примеру, здания строящегося многофункционального комплекса „У Красного моста“ на набережной реки Мойки, 73–79, хранят богатое прошлое. Наиболее интересна история дома №73, где еще в прошлом столетии располагался известный во всей Европе универмаг „У Красного моста“ торгового дома „С. Эсдерс и К. Схефальс“. Семья Схефальс занимала в нем два верхних этажа до революции 1917 года.

Одеваться в этом магазине было престижно: клиентами универмага были известные и влиятельные люди, есть упоминания о том, что покупки здесь делал известный исторический персонаж Григорий Распутин, жена Николая II Александра Федоровна и другие выдающиеся личности того времени. Мы очень тщательно изучали место застройки. Обнаружив столь интересные исторические корни здания, решили вернуть ему полную функциональность и не только воссоздать уникальные архитектурные элементы (световой фонарь и купол со шпилем), но и сохранить название. Наш второй объект с историей находится на Старо-Петербургском проспекте, 19. В нем в 20-х годах прошлого века находилась школа имени Ф. М. Достоевского, широко известная „Республика ШКИД“. Узнав об этих страницах истории здания бизнес-центра „Петергофский“, мы выступили спонсором установки памятной доски на его фасаде в октябре 2010 года. Наличие истории дома повышает интерес к объекту. Зачастую чтобы прояснить историческое прошлое здания, требуется немало времени, ведь эта информация не всегда лежит на поверхности и обнаруживается путем исследований и изучения архивов. Говорить о том, что легенда способна увеличить стоимость объекта можно в том случае, если имиджевая составляющая дополняется успешной рыночной концепцией», — резюмирует господин Абрамов.

Впрочем, господин Сандалов полагает, что в большинстве своем создание «легенды» дому — бесполезное занятие. «Она должна сложиться сама под действием различных факторов, и только тогда она будет приносить некий статус дому, и ее будут помнить», — уверен господин Сандалов. По его словам, сейчас начали складываться современные легенды. Примером может служить дом, в котором жил первый мэр Санкт-Петербурга Анатолий Собчак, а в настоящее время живет Михаил Боярский. «Такие легенды повышают сам статус дома и требования продавцов, цена же может увеличиться примерно на 10 процентов», — говорит господин Сандалов.

При этом Дмитрий Карманов указывает и на другую сторону «легенды»: «Если говорить о девелопменте зданий, то здесь легенда может играть и отрицательную роль, так как исторические здания гораздо сложнее и хлопотнее реконструировать и приспособивать к хозяйственной деятельности».

Олег Привалов

Невысокие амбиции

Строительству небоскребов мешают законы и экономика

правила игры

Постановление Верховного суда, по сути, запретившее строительство в центральной части Петербурга высотных зданий, заставило участников рынка задуматься над тем, как дальше будет развиваться Петербург. Пока большинство опрошенных «Ъ» экспертов склонны считать, что развивать девелоперскую активность в центре города ни к чему — хотя бы из соображений нынешних экономических реалий.

Как говорят эксперты, сегодня существует три возможных пути современного развития архитектуры исторических городов. Первый путь — это путь Рима, где современная застройка недопустима в принципе. Второй путь — путь Парижа, где новое строительство возможно вкраплениями. Третий путь реализован в Лондоне, где строить можно все практически в любой его части. «Чтобы понять допустимость или недопустимость тех или иных архитектурных форм в центре Петербурга, надо понять, по какому из этих путей идет наш город. Пока четкого представления, похоже, нет. Но, по нашему мнению, ориентироваться следует на Париж. Очень важно сохранить структуру города. Петербург обладает уникальными большими панорамными видами с водными пространствами, это очень большая редкость для исторических городов Европы. Именно для сохранения панорамных видов было введено понятие высотной линии. Но ее соблюдения недостаточно. Следует признать, что ряд последних проектов выполнялся в пределах 24 этажей, но с загромождением низким качеством архитектуры. Самый яркий пример — элитный жилой комплекс „Мон-блан“. Хотя есть и удачные примеры, это бизнес-центр „Санкт-Петербург Плаза“ или бизнес-центр Quattro Corti. Последнему объекту удалось хорошо вписаться в ландшафт центра нашего города. Реализация подобных объектов, сохраняя исторический облик Санкт-Петербурга, наиболее благоприятно скажется на имидже города.

В Лондоне возведение небоскребов объясняется и экономическими факторами. Город является международной финансовой столицей, в результате чего цены на землю несопоставимы с ценами в любой другой европейской столице. Петербург не может претендовать на схожий статус, и стоимость земли у нас гораздо меньше, поэтому объяснять высотное строительство экономическими соображениями в случае с Петербургом неуместно»,

Александр Свинолобов, директор по развитию «НСС Недвижимость», считает, что при продаже исторических объектов действуют такие же правила, как в торговле антиквариатом: человек платит большие деньги не за саму вещь, а за историю. «Человек покупает историю, старается приобщиться, что называется, „к великому“. Думаю, в Петербурге пока не столь востребован такой подход, возможно, еще не сформирована культура. Опять же, есть определенная психологическая зависимость: чем меньше исторических зданий тем больше они ценятся. В Санкт-Петербурге исторические здания — это реальность, а значит — норма.

На данный момент в городе реализовано небольшое количество проектов реконструкции исторических зданий, особенно с воссозданием интерьеров. Именно такие проекты представляют истинную ценность», — полагает господин Свинолобов.

При этом он уверен, что у многих зданий может быть такая история, которую лучше скрыть. «Никто не хочет жить в доме, где происходили страшные события, например, расстрелы во времена революции, или где в блокаду люди умирали. Город долгое время был столицей, с которой связана порой плохая история. К этому нужно относиться крайне серьезно: история может как увеличить круг покупателей, так и сузить его», — говорит господин Свинолобов.

Создавать свою историю

Павел Пикалев отмечает, что сегодня девелоперы также часто пользуются «легендами», но уже несколько в



Даже в рамках существующих высотных ограничений можно создавать деловые и жилые комплексы, которые будут действительно современны с точки зрения конструктивных и инженерных решений, благоустройства, планировочной концепции

— рассуждает Людмила Рева, директор по развитию бизнеса ASTERA, эксперт Гильдии управляющих и девелоперов.

Александр Свинолобов, директор по развитию «НСС Недвижимость», считает, что Париж — яркий пример того, как надо и как не надо делать: «В городе выданы район Сити с высотными зданиями, бизнес-центрами, который практически не виден из исторической части. Он представляет собой отражение сегодняшней архитектуры и притягивает к себе большой интерес, даже с точки зрения экскурсий. Но там же, в Париже, есть и негативный пример: несколько высоток, стоящих по отдельности также в центре и уродующих исторические панорамы. В нашем городе надо использовать лучшие примеры, поэтому актуально было бы выбрать одну две площадки близкие к Сити и создавать там район Сити. Например, район станций метро „Выборгская“ и „Лесная“, или в „Морском фасаде“».

Транспорт как аргумент Большинство же участников рынка говорят, что запрет на строительство высоток дает шанс городу избежать еще более серьезных транспортных

проблем в центре, чем есть сейчас.

Андрей Косарев, заместитель директора отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle, полагает, что если смотреть на проблему более глобально, то фактический запрет на любое высотное строительство в центре города можно рассматривать как благо. «Во-первых, это позволяет сохранить уникальность исторической среды, визуальных коридоров и системы доминант и в результате повысить туристическую привлекательность города. Во-вторых, запрет ограничивает нагрузку на инфраструктуру в центре города (при высотной и плотной застройке центра требовались бы колоссальные инвестиции на дороги, парковки, метро). В-третьих, он служит стимулом развития огромных депрессивных территорий вокруг центра — спрос будет „перетекать“ в такие зоны, девелоперы будут удовлетворять этот спрос. Также важно отметить, что из-за крайне ограниченного предложения помещений и участков в центре стоимость земли здесь будет лишь расти, что в итоге в интересах собственников участков, несмотря на ограни-

чения. Весьма существенно и то, что понятные и прозрачные правила игры повысят интерес со стороны инвесторов», — перечисляет плюсы запрета на строительство в центре высоток господин Косарев.

Наталья Агрэ, директор по маркетингу компании КВС, считает, что понятие «современный город» не обязательно означает «город высотных зданий». «Современный город — это город, удобный для людей, которые в нем живут. Что хорошего в предельной концентрации людей и фирм на небольшой городской территории? Проблемы коммуникации уже давно нет, доступны разнообразные виды связи, зато проблема с транспортом в центре города не решена совсем и будет только усугублена», — рассуждает госпожа Агрэ.

Андрей Лабунец, заместитель генерального директора по строительству ООО «Петропрофиль Плюс», говорит, что с точки зрения развития города, высотный регламент не стоит считать сдерживающим фактором. «Транспортная доступность в центре города очень низкая, в летний период она осложняется еще и наплывом туристов,

абитуриентов. На мой взгляд, работать легче в районах, более удаленных от центра. Да и как можно решать рабочие вопросы, если из пункта А в пункт В порой добираться по несколько часов?» — недоумевает господин Лабунец.

Впрочем, сторонники высоток также приводят в качестве аргумента возможность решения транспортных проблем. Надежда Калашникова, директор по развитию компании ЛЭК, в качестве аргумента в пользу высоток приводит такой аргумент: «По площади Петербург больше главного города России, Москвы, примерно в полтора раза. Если мы будем располагаться малоэтажками дальше, то дорожно-транспортные проблемы еще больше усугубятся. Другое дело, что все должно строиться по единому плану, причем на долгосрочный период, чтобы в нем учитывались все составляющие: и инфраструктурная, и архитектурно-историческая, и видовая, поскольку город стоит на плоскости, и транспортная».

Дмитрий Некрестянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям компании «Качкин и Партнеры», считает, что высотное строительство за пределами центра уместно и экономически и архитектурно обосновано. «Опыт Парижа или Лондона с их Дэфансом и Сити вполне применим и для Санкт-Петербурга. Лично мне нравится идея с новой площадкой „Газпрома“, и если качественно изменить в том районе транспортную доступность, то там вполне можно создать кластер высотного строительства», — полагает господин Некрестянов.

Больше, чем выгода Впрочем, относительно невысокая стоимость земли на окраинах и сложные грунты могут в ближайшее время сделать высотные проекты Петербурга невыгодными в принципе.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, обращает внимание на то, что вопрос о высотном домостроении неоднозначный, все зависит от того — где именно и насколько оно высотное. «Даже для самой дорогой земли есть коммерчески обоснованный предел высоты, выше которого затраты на себестоимость и сложную конструктивную особенность уже не окупают выгода от увеличения площади участка. Изучив международный опыт, могу сказать, что практически подавляющее большинство зданий выше 250 м — это не коммерческие здания с экономической мотивацией, а штаб-квартиры различных

корпораций, имиджевые проекты (например, небоскреб Бурдж-Халифа). Я бы ни в коем случае не стал однозначно отождествлять высотное здание с „прогрессивным“ или невысокое с „ретроградным“. Поскольку даже в рамках существующих высотных ограничений можно создавать деловые и жилые комплексы, которые будут действительно современны с точки зрения конструктивных и инженерных решений, благоустройства, планировочной концепции и др. С другой стороны, можно построить высотное здание в духе 40-этажной хрущевки», — рассуждает господин Пашков.

Как говорят эксперты, высотное ограничение, безусловно, имеет сдерживающий характер, но не потому, что невысокие здания будут несовременны или не соответствовать новейшим стандартам и требованиям. А потому, что ограничения на высотность снижают «выход площади» с участка, то есть возможную плотность застройки. А в рамках исторического центра в проектах реновации в большинстве случаев единственный путь сделать проект экономически прибыльным без каких-либо дотаций со стороны государства — это увеличение существующей плотности застройки. «Если мы говорим, например, о каких-то ветхих, архитектурно и исторически малоценных зданиях, но при этом наполненных коммунальными квартирами, то для того, чтобы расселить эти дома и создать на их месте коммерчески эффективный проект, девелопер будет, безусловно, рассматривать возможность в первую очередь увеличить площадь улучшений на участке. В противном случае затраты на расселение не окупятся, и тогда единственный путь реновации нашего исторического центра — это уповать на то, что город или федеральный центр будут дотировать деньги в расселение жилых и вывод предприятий за пределы центра. Этот аспект более важен, чем имиджевый», — говорит господин Пашков.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, уверен: «Для центра города 24 метра — это не так уж и мало. Дело, мне кажется, даже не в этом ограничении, а в постоянно меняющихся правилах игры, которые преподносят застройщикам очередные сюрпризы и заставляют нести потери. Для девелопера важно понимать правила игры на самом раннем этапе согласования. В противном случае город сильно потеряет свою инвестиционную привлекательность».

РОМАН РУСАКОВ

Торговая недвижимость привлекает инвесторов больше всего

Инвестиции в этот сектор выросли на 4% за первый квартал

глобальные рынки

Объем инвестиций в европейскую торговую недвижимость вырос на 4% в I квартале 2011 года по сравнению с IV кварталом 2010 года, составив 12,2 млрд евро — самый большой квартальный объем с начала 2008 года. Аналитики считают такой показатель свидетельством того, что инвестиции в торговую недвижимость растут гораздо быстрее, чем общий рынок коммерческой недвижимости в Европе. Оборот торговой недвижимости составил 46% от общего объема инвестиций в европейский рынок недвижимости.

По данным последнего исследования от компании CB Richard Ellis, объемы вложений в торговый сектор за первый квартал превышают средний показатель за пять лет на целых 20%; однако нынешние тенденции достаточно разнообразны и варьируются в зависимости от рынка каждой конкретной страны. Как и за последние

несколько лет, Великобритания и Германия доминировали на рынке — и доля их инвестиционного оборота составила 70% от общеевропейского в I квартале 2011 года. Эти страны со схожим в абсолютном измерении общим объемом инвестиций во все секторы недвижимости в 4,9 млрд евро (Великобритания) и 3,7 млрд евро (Германия) стали единственными рынками, где объем инвестиций в торговую недвижимость в I квартале 2011 превысил 1 млрд евро. Однако движущие факторы роста на этих двух рынках существенно различались. В случае Великобритании показатели за I квартал существенно повысились за счет небольшого количества крупных сделок. Так, около половины объема пришлось на продажу торгового центра Trafford Centre (около 1,9 млрд евро) и на продажу с последующей арендой сети магазинов Tesco (около 800 млрд евро). С другой стороны, Германия продемонстрировала сильнейший

рывок вперед, и объем инвестиций в торговую недвижимость только за I квартал 2011 года сравнялся с объемом всего 2009 года. Значительное экономическое восстановление, подъем рынка арендаторов, а также большее разнообразие торговых операторов по мере их экспансии в Германию — все это привлекает огромный интерес со стороны как местных, так и международных инвесторов. Инвесторский спрос, будучи в первую очередь сосредоточенным на основных рынках, начинает распространяться на все более мелкие рынки — на города с населением от 50 тыс. человек.

За исключением Великобритании и Германии, европейский объем инвестиций в торговую недвижимость на остальных европейских рынках в I квартале 2011 года составил почти 3,7 млрд евро, что на 11% превышает средние квартальные показатели за последние три года. Как часто бывает с квартальными показателями, на

объеме инвестиций в Италию и в некоторых других рынках Центральной и Восточной Европы также серьезно повлияло небольшое количество крупных сделок. Франция, где объем инвестиций в торговую недвижимость составил около 400 млн евро, стала одним из основных европейских рынков, где показатель за I квартал 2011 года сильно отставал от объема в миллиард евро, зафиксированного в IV квартале 2010 года. Однако последний результат был вполне соизмерим со средним квартальным показателем последних трех лет, который составил 470 млн евро.

Джон Уэлхэм, глава европейского отдела инвестиций в торговую недвижимость компании CBRE, комментирует: «Инвесторский спрос, нацеленный на европейскую торговую недвижимость, продолжает укрепляться, оттолкнувшись от самой низкой точки в I квартале 2009 года. Рост новых институциональных инвесторов, активно

стремящихся к приобретению в торговом секторе, будет поддерживать восстановление на основных рынках. Кроме того, мы наблюдаем, как все больше инвесторов рассматривают возможности с дополнительным доходом, и те инвесторы, специализацией которых является торговый сегмент, начинают на некоторых рынках рассматривать варианты за пределами премиального сектора. Эта тенденция в большей степени затрагивает торговую недвижимость, нежели другие секторы. На более сильных рынках инвесторы вновь рассматривают варианты с дополнительным доходом и помещения, которые нуждаются в активном управлении и ремонте. Отсутствие нового предложения только стимулирует такое поведение».

«Опережающий рост торгового инвестиционного рынка основан не только на повышении аппетита инвесторов к риску и к более высокой доходности (торговый сектор обычно менее предсказуем

с точки зрения операционного дохода и также требует более активного управления). Многие инвесторы пришли к пониманию, что инвестиции в торговый сегмент обеспечивают естественное страхование благодаря практике структурирования части арендной платы в виде процента с продаж арендованной. В бизнесе управления торговыми центрами очень часто скрыт существенный потенциал роста чистого операционного дохода. Так, мы часто видим торговые центры среднего качества, в которых после относительно небольших инвестиций в реконструкцию и изменения концепции расположения арендаторов операционных доход вырастает на 15–20 процентов. Приобретение таких объектов дает очень хорошую премию активным инвесторам торгового сектора», — добавляет Константин Лысенко, директор отдела инвестиционных услуг CB Richard Ellis.

РОМАН РУСАКОВ

ДОМ

Дачный маятник

Рынок аренды загородного жилья никак не стабилизируется после кризиса

малозэтажное жильё

С наступлением весны традиционно оживает рынок аренды загородного жилья. Ажиотажного спроса, как в докризисные годы, на аренду жилья, говорят эксперты, нет. Арендные ставки постепенно (в некоторых сегментах) растут, однако требования клиентов, предъявляемые к арендуемому жилью, стали на порядок выше, чем до кризиса. И это говорит о том, что рынок по-прежнему остается рынком арендатора.

Лариса Давиденко, руководитель отдела аренды АН «Итака», говорит, что с прошлого года ставки остались прежними. По ее словам, минимальная стоимость аренды дачи без удобств — от 10 тыс. рублей в месяц. Немного выросли ставки на аренду загородного жилья в Курортном районе Ленинградской области, но незначительно. «В среднем рост арендных ставок по этому району составил не более двух процентов. Резкого увеличения или уменьшения спроса на рынке нет. Многие горожане по-прежнему стремятся в теплое время года провести как можно больше времени на природе. Наибольшей популярностью пользуются загородные дома в составе организованных коттеджных поселков с развитой инфраструктурой. К тому же, такие поселки охраняются, а безопасность сейчас очень важное условие для большинства клиентов, особенно для семей с детьми», — говорит госпожа Давиденко.

Спрос на аренду загородного жилья как правило находится в пределах 100 километров от города. При этом важным фактором, влияющим на принятие решения об аренде, является удобное транспортное сообщение с городом: близость железнодорожной станции, наличие рейсовых автобусов и транспортных развязок.



Самый активный период на рынке загородной аренды — с мая по сентябрь

Что же касается загородных направлений, то наибольшей популярностью пользуются Курортный и Всеволожский районы, наименее востребовано Гатчинское направление. Самый активный период на рынке загородной аренды — с мая по сентябрь. Большинство договоров аренды заключаются на срок от 3 до 5 месяцев. Арендаторы не ограничиваются одним или двумя месяцами, предпочитают проводить весь солнечный сезон на свежем воздухе.

«Наиболее востребованными остаются направления в сторону Выборгского района, Приозерского, Всеволожского. Это живописные места, которые находятся близ водоемов и имеют хорошую транспортную доступность. Альтернативой им являются небольшие вкрапления в Гатчинском районе (Михайловское, Вырица). Этот район выбирают жители Красносельского района из-за близкого расположения. Удаленность от города, безусловно, играет

важную роль, и, как правило, выбирают дачи, которые находятся не дальше 70 км от города. Пик приходится на летний период», — говорят о популярных направлениях в АН «Бекар».

Инга Коуру, директор по маркетингу компании «Баутон», добавляет, что дачу, как правило, арендуют, ориентируясь на близость к работе или городской квартире, либо основываясь на транспортной доступности. «Основной спрос, конечно, на

небольшие части загородного дома или комнаты, обусловленный приемлемой ценой. Однако в связи с появлением на рынке новых коттеджных поселков появились также предложения на аренду коттеджей в новых только что построенных домах или таунхаусах, где цены зачастую ниже рыночных (30–40 тыс. руб. в месяц.) Такое решение для застройщиков позволяет получить дополнительную прибыль за время „простоя“ коттеджа. Минусом подобных

предложений является недостаточная обустроенность территории как в поселке, так и около дома. Но это компенсируется доступным ценовым предложением», — говорит госпожа Коуру. По ее словам, также популярным становится так называемая «коллективная» аренда: загородный дом арендуются несколькими семьями, друзьями, родственниками. Арендую дом на срок более пяти месяцев (май — сентябрь), можно получить скид

ку, что в пересчете на месяц обходится дешевле.

Далеко не все участники рынка считают что ставки аренды остались на прежнем уровне. Елизавета Конвей, руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St.Petersburg, говорит, что арендатор стал за время кризиса намного взыскательнее. «Цены на аренду загородных домов практически достигли докризисного уровня, но требования, которые клиенты включают в эту стоимость, стали намного выше. В элитном сегменте ищут дом, укомплектованный не просто на уровне, достаточном для комфортной жизни, но и с дизайнерской отделкой и другими статусными элементами», — рассуждает госпожа Конвей.

«На загородном рынке большой популярностью по-прежнему пользуется Курортное направление (Репино, Комарово, Зеленогорск). Клиентам, арендующим здесь коттеджи, необходима хорошая транспортная доступность. Если собственник рассчитывает получить 100–150 тыс. рублей в месяц и выше, то это должен быть безупречный объект, удовлетворяющий самым высоким критериям. Пушкин и Павловск также достаточно популярны благодаря близости к городу, но срок экспозиции объекта больше по сравнению с Курортным направлением. На первый план выходит функциональность дома: просторная гостиная, кухня-столовая и 3–4 спальни», — говорит госпожа Конвей.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский согласен с тем, что по сравнению с прошлым годом рынок, безусловно, активизировался. Ставки и спрос, по его мнению, выросли на 10–15%. «Предложение на этом рынке можно сравнить сachelami. При некотором оживлении на рынке в ситуации, когда пред-

ложение преобладает, а спрос не очень высокий, ценовой сегмент начинает расширяться, и наблюдается небольшое увеличение спроса. Но массового роста на рынке не ожидается. Если говорить о жилье экономкласса, то здесь большая часть арендаторов ищет объекты напрямую без агентов. Цены, как правило, не превышают 10–15 тыс. рублей в месяц. При выборе дачи в любом сегменте важными являются такие параметры, как место отдыха, окружение и качество объекта. Что касается площади самого дома, то люди отталкиваются от того, кто будет проживать в этом доме», — говорит господин Уманский.

Портрет арендаторов дач также очень разнообразен. Это может быть семейный человек, родители с детьми и внуками, компания молодых людей. По данным АН «Бекар», на 15% увеличилась категория тех арендаторов, которые выбирают дачи стоимостью 20–25 тыс. рублей в месяц.

«Эта категория увеличилась, потому что кризисные явления отступают и люди готовы тратить деньги на аренду загородного жилья. В бизнес-сегменте спрос также увеличился на 10 процентов, стоимость аренды в этом сегменте варьируется от 30 до 80 тыс. рублей. Но основной спрос все же приходится на объекты стоимостью от 25 до 50 тыс. рублей. В элитном сегменте изменений не произошло, так как предложение на этом рынке единично, а стоимость аренды достигает 200 тыс. рублей. Такие объекты представляют собой штучные дома, которые арендуют состоятельные люди (бывшие чиновники, бизнесмены), имеющие накопления. Обычно эти дома арендуют одни и те же люди, поэтому массового предложения в этом сегменте нет», — говорит господин Уманский.

РОМАН РУСАКОВ

Жилой район «Славянка»

Детский садШколаМагазиныПаркингиЗоны отдыха

Целый район преимуществ!

Жилой район «Славянка» расположен на юге Санкт-Петербурга, в Пушкинском районе. Эта зеленая зона Петербурга известна своими дворцово-парковыми ансамблями Царского села. Прекрасную транспортную доступность обеспечивает району близость таких важных городских трасс, как Московский и Витебский проспекты, Софийская улица. Территория Славянки общей площадью в 220 га разделена на 8 кварталов, каждый из которых обладает индивидуальным архитектурным обликом. Для района выбрана концепция средней этажности. Кварталы спроектированы по дворовому принципу планировки, который исключает сквозные проезды автомобилей и обеспечивает безопасность играющих во дворе детей. Район сдаётся поквартально. Одновременно с жильем в Славянке строятся объекты социальной инфраструктуры – школы, детские сады, поликлинический комплекс. Даже первым жителям района будет комфортно и уютно. Сегодня в районе уже построены и благоустроены первые два квартала – это 66 домов на 5 161 квартиру. По итогам 2010 года застройщик Славянки - ООО «ДСК Славянский» занял лидирующую позицию в рейтинге строительных компаний. Заселение кварталов начинается уже в мае! Еще три квартала будут построены в течение 2011-2012 гг. Благодаря продуманной планировке, наличию всей необходимой инфраструктуры в ближайшее время Славянка станет современным городом-спутником Петербурга, способным составить конкуренцию обжитым городским районам. Славянка – это район, созданный с заботой о вашем благополучии и комфорте.

АКЦИЯ* 0% РАССРОЧКА

БАЛТРОС® Агентство недвижимости

Санкт-Петербург, 18-ая линия В.О., д. 31, Бизнес-центр «Сенатор», первый этаж. e-mail: sale@baltros.ru, www.baltrosgroup.ru

777-70-77 www.baltrosgroup.ru

Заказчик - Застройщик: ООО «ДСК «Славянский» Свидетельство 0243.01-2009-7838359432-С-003 о допуске к определенному виду или работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства от 05.08.2010, выданное НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» СРО - С-003-22042009. С проектной документацией можно ознакомиться в отделе продаж ООО «Агентство недвижимости «Балтрос» по адресу: Санкт-Петербург, 18-ая линия, В.О., д. 31, бизнес-центр «Сенатор». *Подробности акции на сайте www.baltrosgroup.ru и по телефону отдела продаж (812) 777-70-77.

Реклама

ДОМ

«Мы планируем запустить программу трейд-ин»

ИНТЕРВЬЮ

Выходя на петербургский рынок, компания «Главстрой СПб» действовала агрессивно. О том, изменится ли стратегия компании и какие новые программы будут предложены рынку, корреспонденту «Ъ-Дом» НИКОЛАЮ ВОЛКОВУ рассказал директор по маркетингу и продажам «Главстрой СПб» МИХАИЛ БУЗУЛУЦКИЙ.

— Когда в прошлом году мы выходили на рынок, перед нами стояла задача быстро и агрессивно отвоевать позицию на рынке. На руках мы имели неизвестное имя, нераскрученный проект и невероятные объемы строящегося жилья, но у нас была четкая финансовая модель развития проекта. Могу сказать, что каждый месяц продаем по 25 тыс. кв. м жилья.

Это была лишь стратегия входа в рынок. И вряд ли в 2011 году вы увидите подобное. Сейчас мы готовим к продаже третью и четвертую очереди проекта. На новых очередях мы будем решать новые задачи. Мы укрепились на рынке, и теперь стратегия будет более уверенная. Тем не менее планируем увеличить продажи — если до этого мы продавали по 25 тыс. кв. м жилья, то в новых очередях план будет 35 тыс. кв. м в месяц.

— От продажи через агентства недвижимости отказываться не собираетесь?

— Нет. Это вопрос объемов. Когда стоит серьезная задача и объемы большие, необходимо создавать конвейерную технологию продаж. Если говорить о затратах на продажи, то у агентств недвижимости они примерно сопоставимы с нашими.

С другой стороны, их участие необходимо — они знают, понимают рынок. В том числе и вторичный. Вторичный



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ

рынок в десятки раз больше первичного. И если удастся задействовать ресурсы, которые есть на вторичке, то эта сопряженность даст хорошие дивиденды. И в ближайшее время мы с банками-партнерами и риелторскими агентствами будем реализовывать несколько программ, которые позволят людям, продающим квартиры на вторичном рынке, за счет вырученных средств покупать квартиры в «Северной долине». То есть улучшать свои

жилищные условия. Мы планируем запустить программу трейд-ин, такие договоренности есть. Сейчас мы прорабатываем детали.

— Продажи жилья городской казне — это было политическое или бизнес-решение?

— Мы являемся стратегическим партнером Санкт-Петербурга. Город очень много делает для нас, в частности, с инженерным обеспечением жилого района. В ответ мы

стараемся много делать и для города тоже. В тот момент, когда городу потребовалось жилье, мы его продали. И мы рады, что мы это сделали. Продав около 700 квартир в прошлом году, мы для многих людей, которые стоят на очереди, для ветеранов, сделали доброе дело. А со своей стороны мы полностью обеспечены всей инженерной инфраструктурой на многие годы вперед. И мы не «сидим», как многие застройщики, срывая

по несколько лет сроки сдачи своих домов.

— В каком состоянии сейчас находится рынок недвижимости?

— Время зарабатывания на недвижимости прошло, пришло время вложения в недвижимость как в сохранение. Время, когда рынок жилой недвижимости рос бешеными темпами, прошло, мы уже подошли к мировым ценам на жилье — стоимость квартиры в Хельсинки или, например, Германии, мало чем отличается от цены в Петербурге.

Кроме того, сократилась маржа, которую можно заработать, купив квартиру на старте и продав ее после сдачи дома госкомиссии.

— Несмотря на выход из кризиса, некоторые застройщики продолжают испытывать проблемы. С чем это связано?

— Часть проблем, которые возникают у компаний, заключается в том, застройщики лезут не в свое дело. Не надо путать расщепки до ввода объекта в эксплуатацию, с банковскими услугами. Застройщик должен заниматься получением выручки в тот период, когда он строит дом. Но многие «лезут» за сроки сдачи, по сути, подменяя собой банки, и на этом теряют свою прибыль. Застройщик должен заниматься своей работой — строить дома и продавать там квартиры. В противном случае он принимает на себя дополнительные риски, и главное — передает эти риски дольщикам, которые в этом не виноваты. Все игры в длинные деньги это не функция застройщика — это функция банка.

Поэтому для реализации схемы «трейд-ин» мы привлекаем банки, риелторов. Мы предлагаем достаточно простую, но эффективную

схему трейд-ина. Дольщик под залог своей старой квартиры берет в нашем банке-партнере кредит и покупает в «Северной долине» новое жилье.

После сдачи дома старая квартира продается, и из этих денег гасится кредит. В итоге кредит получает достаточно коротким, дольщик улучшает свои жилищные условия, а мы успешно продаем квартиры. Все выполняют свою функцию и все довольны.

Для того чтобы реализовать такие простые, но эффективные схемы, нужно качественно работать с банками-партнерами, доказывать, что мы умеем управлять дебиторской задолженностью, можем обеспечить поступление денег от дольщиков, работать с кредитными комитетами, службами безопасности банков.

— Как удалось договориться по ипотеке с нулевым первым взносом с одним из ваших банков-партнеров?

— Я их долго «прессовал» на эту тему. Как — не стану рассказывать. Договорились — значит договорились. Мы еще о многом с ними договорились. Мы уже работаем как автомобильная отрасль, которая создает для своих клиентов все возможные условия, облегчающие покупку. Думаю, в ближайшее время мы откроем программу «Главстрой-Финанс», где дадим возможность нашим риелторам воспользоваться специальными ипотечными программами. Вопросы с банками мы уже решили, у нас с банками лимитов ипотечных достаточно. Один только Ханты-Мансийский банк установил для нас лимит в 1,5 млрд рублей. Сейчас у нас доля продаж через ипотечные кредиты составляет

около 30%. И мы видим, что потенциал к увеличению этой доли есть — главное правильно подобрать и предложить покупателю программы.

В принципе, застройщику проще работать с прямыми продажами и живыми деньгами, чем с ипотечными кредитами. Что такое ипотека? Это аккредитация объекта, кредитный договор, кредитный комитет, специальный договор с застройщиком с оговоренными условиями по ипотеке. Процесс мутный и долгий. Мы сейчас для того чтобы облегчить этот процесс и сделать продажи равными и через ипотеку, и через прямые продажи — с живыми деньгами, запускаем с Ханты-Мансийским банком программу — «ипотека за один час». Теперь для того чтобы получить ипотеку, надо прийти к нам с паспортом, справкой о доходах 2-НДФЛ, заверенной копией трудовой книжки. И покупатель получит ответ всего за один час — ему либо откажут, либо кредит он получит. Что мы для этого сделали? Мы просто посадили кредитный комитет банка у себя в офисе. Обеспечили местом, техникой, мебелью и так далее. Теперь купить квартиру проще, чем машину.

Главное — построить правильную технологию. И тогда все возможно — и продажи по 25 тыс. кв. м в месяц, и ипотека за один час. Мы просто доказываем, что, вложившись в технологию, можно заработать гораздо больше денег. Понятно, что доказывать это Сбербанку или ВТБ24 практически бесполезно — они тебя не слышат. Проще и эффективнее договариваться с небольшими банками, которые входят в рынок, пытаясь получить его долю и хороший кредитный портфель.

— С «Северной долиной» все понятно, что с остальными проектами? Например, с «Юнтолово»?

— Фактически строительство мы начнем летом, когда получим всю разрешительную документацию. Но продажи пока открывать не будем. Продажи не начнутся на нулевом цикле — они начнутся, когда стадия готовности домов будет привлекательной для покупателя и мы будем уверены в своевременной инженерной подготовке территории. И когда эта ситуация будет максимально совпадать с нашим бизнес-планом. «Юнтолово» — проект масштабный и мощный. Объем строительства там не меньше, чем в «Северной долине» — 2,75 млн кв. м жилья и еще минимум 300 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. А сколько еще социальной инфраструктуры предстоит построить... Там даже больница с моргом запроектирована. Проект масштабный, поэтому ошибиться в нем мы не имеем права. И для того чтобы он был успешным, нужно правильно оценить его влияние на рынок, необходимо, чтобы он выстрелил и выстрелил качественно. Поэтому пока торопиться с ним мы не будем. А начнем продажи тогда, когда увидим спрос в этом месте.

Сейчас многие вопросы по этому проекту находятся в процессе решения — например, транспортная проблема — предусмотрено строительство двух станций метро, скоростного трамвая. Мы уверены, что все случится. Процессы идут полным ходом.

Олимпийский стандарт экодевелопмента

Энергоэффективные технологии внедряют в Сочи

«Зеленое строительство»

В России разрабатывается национальный «зеленый» стандарт, регулирующий применение экологических технологий в девелопменте. Основой этого документа станет корпоративный «зеленый» стандарт ГК «Олимпстрой», который вступит в силу с 1 июня 2011 года.

Как сообщил в ходе конференции «Энергоэффективность и экологичность в недвижимости», организованной Гильдией управляющих и девелоперов, начальник отдела по вопросам экологического сопровождения подготовки и проведения Олимпийских игр 2014 года Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации Рустам Рабаданов, строительство олимпийских объектов ведется с применением технологий, позволяющих повысить их энергоэффективность и энергосбережение.

«Зеленая» Олимпиада

«Применение экотехнологий — это не требование Олимпийского комитета. Но мы изначально взяли на себя повышенные экологические обязательства, чтобы обеспечить проведение «зеленой» Олимпиады. В настоящее время Минприроды, Минрегиона России и «Олимпстрой» настоятельно рекомендуют всем ответственным исполнителям по программе олимпийского строительства внедрять технологии экологичного строительства», — отметил Рустам Рабаданов.

Начальник отдела экологической экспертизы и сертификации ГК «Олимпстрой» Лев Авербух пояснил, что положения заявочной книги Сочи-2014 предусматривают при планировании, строительстве и эксплуатации олимпийских объектов использование экологических стандартов и применение при строительстве самых современных технологий и материалов.

«В российской нормативно-правовой базе, которая устанавливает требования в области проектирования и строительства, отсутствуют международно признанные экологические стандарты. Поэтому при участии Минприроды и ряда заинтересованных организаций были разработаны и утверждены дополнительные экологические требования и рекомендации проектирования и строительства олимпийских объектов. Они получили статус обязательных для исполнения при строительстве объектов и послужили основой первого корпоративного «зеленого» стандарта ГК «Олимпстрой», который вступит в силу с 1 июня 2011 года», — рассказал Лев Авербух.

— Введение в действие этих документов позволит поставить на нормативные рельсы применение технических решений, повышающих экологическую эффективность олимпийских объектов.

По его словам, в настоящее время продолжается сертификация первых 10 олимпийских объектов по стандартам BREEAM. «Это и спортивные объекты, и офисы, и жилье, и гостиницы, и транспортная инфраструктура. Таким образом, мы можем говорить о том, что в олимпийском проекте впервые масштабно на нормативной основе внедряются технические решения, повышающие экологическую и энергетическую эффективность, инновационную составляющую проектов, вводится в практику применение «зеленых» стандартов», — заключил господин Авербух.

По словам вице-президента ГУД, президента NAI Besar Александра Шарапова, на сегодняшний день процесс внедрения энергоэффективных технологий в российский девелопмент идет полным ходом. Правительство поддерживает развитие «зеленого»

строительства конкретными постановлениями, что свидетельствует о том, что это долгосрочный тренд.

Участники конференции «Энергоэффективность и экологичность в недвижимости» сошлись во мнении, что России необходимы собственные стандарты «зеленого» строительства, критерии которых будут разработаны с учетом международных наработок и специфики России. Корпоративный стандарт ГК «Олимпстрой» — первый шаг в этом направлении, который должен быть использован при создании единого российского «зеленого» стандарта.

Новый тренд

Следует отметить, что термин «зеленое строительство» появился в Петербурге относительно недавно — всерьез о таких проектах заговорили менее двух лет назад. Тем не менее на Западе требования к экологичности зданий закреплены на законодательном уровне. Пока же энергоэффективность, как это ни парадоксально, чаще всего используется в элитном жилье.

«Зеленое строительство», или, как его называют на Западе, — sustainable development, подразумевает энергоэффективность эксплуатации зданий и снижение интенсивности воздействия его на окружающую среду. В частности, здание «потребляет» сопоставимо меньше энергии (электро-, тепловой), воды, воздуха; производит меньше сточных вод, твердых отходов. Например, добываются того, чтобы окна позволяли включать электрический свет на минимальное время, правильно их ориентировать и делать достаточными по площади. При этом теплопотери снижают изоляцией внутренней среды здания; используют ветровые потоки для вентиляции, определенным образом улавливая их; используют в техниче-

ских целях так называемую greywater — отработанную воду из стиральных и посудомоечных машин, например, для мойки автомобилей и подпочвенного орошения; максимально используют ветровую, солнечную энергию, получают тепло из компоста, сберегают дневной нагрев поверхностей для обогрева ночью, применяя теплоемкие и теплопроводные материалы в разных композициях.

В мире существует несколько шкал, по которым определяют экологичность проекта. Наиболее популярны две — американская LEED (The Leadership in Energy and Environmental Design) и британская BREEAM.

Распространенный способ повышения энергоэффективности зданий состоит в снижении теплопотери — путем утепления стен и окон, более эффективного использования циркуляции воздуха (так называемая рекуперация воздуха — когда тепло, выделяемое человеком и бытовыми приборами, вновь используется для отопления здания), использование солнечных батарей.

Использование энергоэффективных технологий в соседней Финляндии, например, широко применяется не только в жилых зданиях. Так, Хельсинкский водоканал (HSY — коммунальное объединение по оказанию экологических услуг региону Хельсинки), обслуживающий более 1 млн жителей на 100% обеспечивает себя электричеством и на 50% теплом за счет метана, который вырабатывается из канализационных осадков, которые очищаются на этом же предприятии.

Первые проекты

«Зеленый проект» в Петербурге реализует и компания NCC. В жилой комплекс «Шведская корона», площадью 60 тыс. кв. м, (Окончание на стр. 19)



Жилой комплекс на Карповке

ОРИЕНТАЛЬ

ул. Профессора Попова / Барочная ул.

Комплекс введен в эксплуатацию

Квартиры и таунхаусы на Петроградской стороне с видом на Крестовский остров и дельту Невы

Комплекс относится к категории элитного жилья. «Ориенталь» — это высочайшее качество строительства и отделочных работ, достойное социальное окружение, продуманные проектные решения с эстетическими характеристиками.

Мы воплощаем в реальность Ваши мечты об идеальном доме

- Высота потолков в квартирах — 3 метра
- Остекленные лоджии, балконы и веранды
- Двухуровневый подземный паркинг (закрытый отапливаемый)
- Газоанализаторы для принудительного включения вентиляции
- Система очистки воды по технологии компании Bauer Wassertechnology
- Деревореализованные рамы с клапаном проветривания
- Кабельное ТВ с опцией цифрового телевидения, в т.ч. каналы НТВ+
- Коласочные помещения в каждом подъезде
- Кладовые помещения для каждой квартиры
- Финская детская площадка
- Принудительная вентиляция
- Автономная газовая котельная

Проект: «Студия 17», Санкт-Петербург, Eagle Group, Финляндия.

703-44.44

Центральный офис продаж
Приморский пр., 54
Пн — Пт: 8:30 — 20:00
Сб — Вс: 11:00 — 17:00

YITDOM.RU

YIT

ДОМ

В ожидании качественного прорыва

находятся участники рынка загородного девелопмента

круглый стол

Рынок городской жилой недвижимости, в том числе элитной, начал «оттаивать» от кризиса еще в начале прошлого года. Загородный рынок отличался чуть большей инерцией. О том, что сейчас происходит на элитном загородном рынке, участники рынка обсудили на круглом столе «Рынок загородной недвижимости: холодная война или планомерное развитие?», который провел ИД «Коммерсантъ».

Сейчас в стадии реализации на рынке малоэтажного жилья в Ленинградской области находится 250 загородных комплексов. По данным АРИН, загородные комплексы, находящиеся в продаже, включают в себя 21,7 тыс. жилых объектов, предназначенных для проживания одной семьи, или 3,9 млн кв. м жилья.

Цена активности

«За последний год девелоперская активность на элитном рынке в сегменте 18–20 млн рублей за домовладение еще выросла, — говорит Оксана Малеева, руководитель отдела аналитических исследований АРИН. — Так, в 2010 году было выведено восемь новых элитных проектов. Спрос также стабилизировался: одно домовладение реализуется за 2–4 месяца». Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, также видит увеличение спроса, но на земельные участки. «Когда покупатели не находят подходящие домовладения в коттеджном поселке они обращаются с просьбой подобрать им земельный участок в районе массовой застройки, например в Курортном районе. И мы видим, что цена на такие участки постепенно растет. Это в основном участки ИЖС, с ценой от 0,9 до 1,4 млн руб. за сотку. Предлагаемые площади — 30 соток. Но у покупателей спрос на участки в



Участники круглого стола пришли к выводу: на рынке очень мало объектов, которые действительно стоят тех денег, которые за них запрашивают

пределах 15–20 соток. Поэтому чаще всего большие участки предлагают поделить на два».

По мнению Марины Агеевой, генерального директора «Пулэкспресс Медиа», спрос и цены серьезно разнятся в зависимости от района. «Например, летом прошлого года была сделка в нашем поселке на берегу Финского залива, правда, в 80 км от города, когда участок в 70 соток приобрели по цене 1 млн рублей за сотку». При этом стоимость строительства дома, как правило, в два раза выше, чем стоимость земли.

В целом же, по словам Оксаны Малеевой, цены в 2010 году показали не-

большую положительную динамику в пределах 5%. Сейчас средняя стоимость земли находится на уровне 500–600 тыс. руб. за сотку. Стоимость домовладений — 100–200 тыс. руб. за кв. м. При этом девелоперы не ожидают резких ценовых колебаний.

Впрочем, сейчас на рынке находится большое количество переоцененных объектов — те, что были построены еще в докризисные времена. «Продавец хочет заработать как минимум половину от стоимости проекта, но так уже не получится, потому что цена снижается», — говорит директор департамента загородной недвижимости

АН «Бекар» Андрей Уманский. Кроме того, по оценкам специалистов, сейчас 90% домовладений приобретается непосредственно для собственного использования и только 5–10% — как средство вложения капитала. «Раньше в дома вкладывались как в акции, в расчете, что их можно продать и перепродать. Сейчас дома приобретаются для проживания, и покупатель более скрупулезно следит за тем, чтобы на этой сделке не заработали», — говорит господин Уманский.

Дефицит ликвидного
Директор компании «Петростиль» Максим Берг считает

основной проблемой загородного рынка то, что остается слишком малое количество действительно профессиональных компаний при общем переизбытке проектов. «До кризиса и в течение кризиса на рынок выводилось много проектов, но большая часть не соответствовала заявленным характеристикам. Или они просто не являются проектами застройки — скорее, это просто попытки продать землю в розницу, так как ее не получилось продать оптом». По его мнению, такие предложения дезориентируют потенциальных клиентов: при большом объеме предложе-

ния выбирать практически не из чего. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, согласен с такой трактовкой ситуации: «Сейчас на рынке с количественной стороны наблюдаются некие элементы перепроизводства, а если судить с качественной, то скорее мы наблюдаем дефицит объектов. Когда я посещаю большинство строящихся элитных поселков, у меня не возникает вопроса, почему их мало покупают, у меня возникает вопрос, почему их вообще покупают. Тем более за те деньги, которые за них просят. Проблемы есть и в концепции, и в качестве строительства, и в локации большинства поселков. У нас очень мало объектов, которые действительно стоят тех денег, которые за них запрашивают».

Александр Царев, председатель совета директоров «Росса Ракенне CI16», убежден, что основной вопрос, который есть на загородном рынке — это отсутствие профессионализма у компаний, выходящих на рынок поселков. «Когда мы говорим об элитном поселке, мы должны понимать, из чего складывается понятие элитности, — говорит Александр Царев. — Это целый комплекс определенных факторов, которые позволяют придать статус. И приход новых компаний, которые не имеют за собой ничего, размывает понятие элитности. На мой взгляд, поселок премиум-класса — это удачная локация, удачная архитектура, удачное зонирование территории, наличие общественной территории, где будущие жители поселка смогут провести свободное время. Компаний, которые смогут соблюсти все условия, немного».

По мнению Максима Берга, последняя рыночная тенденция — рост числа ипотечных

сделок. «У нас на элитном рынке никогда не было столько сделок с ипотечными кредитами», — отмечает он. Еще одна характерная черта посткризисного рынка, по мнению господина Берга, — отсутствие инвестиционных покупок. «Последние два года пены на загородном рынке падали, и смысла вкладывать деньги в такие проекты, чтобы потом перепродать, не было. В последнее время большим спросом пользуются дома уже готовые, в которые можно заселяться», — говорит он.

Девелопер красит место

По общему мнению экспертов, не столь важно место, сколько правильный концепт. «Опытный девелопер не опасается неизвестного места, — говорит Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль». — В Москве есть хороший проект — „Новая Рига“. До появления там поселков к этому направлению относились с прохладцей — все стремились на Рублевку. Но появились качественные проекты, и сейчас эти места одинаково престижны. В Петербурге такой же пример — Всеволожский район. После того как здесь начали строить мы, „Хонка“, район стал таким же популярным, как и Курортный. Конечно, если рядом есть нефтеперерабатывающий или мусорный завод, развить это место как престижное будет тяжело. Но в остальном — крупные компании, работающие на элитном рынке, не боятся покупать землю не в Курортном районе. Локация — это важно, но мне кажется, еще более важно умение девелопера сформировать тот продукт, который нужен покупателю». Ему возражает Марина Агеева: «Развивать новое место можно, только стоит это будет дороже. У нас есть такой опыт — поселок в Румболово. Мы вложили до-

статочно денег, чтобы сделать рекламу этому месту. И мы сейчас видим, что другие девелоперы, развивающие поселки по соседству, призываются к этому месту. Осваивать новое место, конечно, дорого, но сейчас мы сталкиваемся с тем, что найти в раскрученных районах понятные земельные участки, в которых можно сделать качественный поселок, практически невозможно, их не осталось». Оксана Малеева согласна, что в Курортном районе уже остается мало мест для создания элитных поселков. «Поэтому спрос постепенно смещается в Выборгский район Ленобласти. В принципе, практически вся область в пределах 50 км от города может быть элитной». И даже дальше, по словам Людмилы Юшиной, руководителя направления загородной недвижимости агентства «Прогаль». «В прошлом году мы продали коттедж стоимостью 48 млн рублей в 98 км от города. Не километр важен, важно удачное место. Курортный район в последнее время быстрыми темпами теряет свою привлекательность — здесь большая скученность на пляжах, те же мотоциклы, забитые дороги. Если говорить о других районах, то, по моему мнению, незаслуженно обойдены вниманием Ломоносовский, Гатчинский районы — здесь сейчас хорошие дороги, кроме того, есть очень приятные места. Хороший район и Волосовский. Я бы советовала девелоперам присмотреться к области», — отмечает госпожа Юшина.

Впрочем, участники рынка не теряют оптимизма. «Могу сказать, что для того чтобы этот рынок развивался, нам нужен новый подход, прорыв, качественный скачок в развитии загородных поселков», — резюмирует Николай Пашков.

НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

(Окончание. Начало на стр. 18) который расположится рядом с Удельным парком в Приморском районе, компания намерена вложить 5 млрд рублей. Компания позиционирует этот жилой проект как первый в России, построенный с применением «зеленых технологий».

В апреле этого года петербургская ГК «ЭТРА Электрик» заявила, что планирует осенью 2011 года приступить к активной фазе строительства своего многофункционального комплекса в Марьино на участке общей площадью 3,15 га. Стоимость энергоэффективного здания составит около 1 млрд рублей.

О проекте строительства многофункционального комплекса стоимостью €12 млн компания заявила два года назад. В здании планировалось разместить головной офис компании, инженерно-

конструкторский центр и лаборатории по разработке инноваций в сфере малой энергетики. Сейчас, с учетом доработок, стоимость здания МФК выросла примерно на 10% и составляет около 1 млрд рублей.

Как пояснил генеральный директор ГК «ЭТРА Электрик» Ян Абубакиров, задержка в реализации проекта связана с тем, что компания периодически пересматривает свой же проект. «Мы сокращаем объем потребляемых нашим центром ресурсов за счет инновационных технологий. Уже сегодня мы полностью отказываемся от электроснабжения и от теплоснабжения. Дом полностью будет обеспечивать себя. Это „пассивное“ здание. До „нулевого“ здания, которое ничего не потребляет, нам еще далеко, но мы можем постепенно прийти к нему в будущем, заменяя определен-

ные системы, — сказал глава компании. — К концу будущего года мы закончим первую фазу строительства здания. Это офисные помещения и лаборатории. Останется зона отдыха с бассейном, гостиничный комплекс и небольшое крыло, отвечающее за логистику. Окончание строительства МФК запланировано на 2013 год».

Промышленность впереди

Участники рынка говорят, что пока в России в жилых домах энергосберегающие технологии применяются крайне мало. Наиболее востребованы они там, где необходима эффективность — а это в первую очередь промышленные объекты. Именно там изначально, при проектировании объектов, закладываются оборудование и системы автоматизации,

снижающие эксплуатационные расходы.

На уровне частных домов — комплексной системой энергосбережения является «умный дом», а также системы автоматизации отдельных инженерных систем — отопления (автоматизированные котельные) и освещения (управление светом по датчикам движения, присутствия, освещенности). На уровне жилых комплексов применяются те же технологии автоматизации работы инженерных систем, что и на промышленных объектах.

Для промышленных объектов внедрение энергоэффективных технологий позволяет экономить до 20% в год. По жилым объектам в Санкт-Петербурге такой статистики нет, так как нет таких комплексов. По частным объектам также нет статистики.

РОМАН РУСАКОВ

Москвичи увеличили арендную активность

Но предъявляют повышенные требования

съем жилья

Весной 2011 года, как отмечают аналитики, на рынке аренды жилья Петербурга заметно выросло количества запросов со стороны московских компаний. У них традиционно востребованы однокомнатные квартиры в центральных районах Петербурга. Впрочем, «однушки» вообще лидируют в числе всех запросов — на них приходится до 80% обращений, говорят риелторы

По словам Татьяны Болбошенко, руководителя отдела аренды АН «АРИН», удовлетворить такие запросы порой сложно по причине высоких требований столичных нанимателей к жилью. «В большинстве своем это долгосрочные аренды, но отсутствие бытовой техники или обстановки может стать причиной отказа от предложения. Например, был случай, когда клиент не соглашался на квартиру лишь из-за отсутствия в ней микроволновой печи. При этом кухня была оборудо-

вана современной бытовой техникой, духовым шкафом и посудомоечной машиной», — отмечает она.

Также произошло увеличение объема заявок на аренду элитного жилья. «Однако и здесь количество удовлетворительных вариантов заметно сократилось по причине несоответствия запросов к местоположению и обстановке таких квартир», — отмечает Татьяна Болбошенко.

Структура предложения марта-апреля, по данным АРИН, выглядела следующим образом: на долю однокомнатных квартир приходилось порядка 30%. 10% разделили между собой многокомнатные квартиры. В структуре спроса в марте популярностью пользовались однокомнатные квартиры (80% от общего числа заявок, поступивших в АН АРИН). Порядка 15% от общего количества потенциальных квартиро-

ъемщиков искали двухкомнатные квартиры. Оставшиеся 5% распределились между теми клиентами, которые рассматривали варианты жилья в многокомнатных квартирах.

«В настоящее время уровень спроса и предложения пропорционально снижен. Но в скором времени следует ожидать некоторого повышения ставок аренды и повышения цен. В частности в сегменте краткосрочной и сезонной аренды», — прогнозирует Татьяна Болбошенко.

По данным Городской справочной службы «Квартирный вопрос», с 25 по 29 апреля в списке самых востребованных объектов у съемщиков жилья лидируют комнаты Центрального района Петербурга. Средняя арендная ставка для них составляет 9,4 тыс. руб. в месяц.

В десятку наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за неделю также вошли однокомнатные квартиры Приморского, Невского,

Московского и Выборгского районов (по мере убывания частоты запросов). Арендные ставки на эти объекты колеблются в пределах от 15,9 (Невский район) до 17,8 (Московский район) тыс. руб. в месяц.

Популярностью у съемщиков пользуются комнаты Московского (10,3 тыс. руб. в месяц), Невского (8,4 тыс. руб. в месяц), Выборгского (8,5 тыс. руб. в месяц), Фрунзенского (8,7 тыс. руб. в месяц) и Приморского (8,7 тыс. руб. в месяц) районов.

Согласно поступившим в Городскую справочную по недвижимости «Квартирный вопрос» предложениям, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственность в аренду, — 8,8 тыс. руб. (цена сдачи комнаты в Невском районе). Самая низкая средняя цена предложения аренды однокомнатных квартир оказалась в Красносельском районе — 15,7 тыс. руб. в месяц.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Идеальное отражение
ваших ожиданий

МЕДНОЕ ОЗЕРО²

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ

В прозрачных водах озера отражаются вековые сосны...
Присмотритесь! Ваши ожидания о комфортной жизни за городом
отражаются вместе с ними...

Всего в 18 км от города во Всеволожском районе компания Honka строит коттеджный комплекс «Медное Озеро – 2», продолжение поселка «Медное Озеро», одного из самых престижных и благоустроенных комплексов в окрестностях Петербурга.

Прекрасное расположение — близость к городу, озеро Светлое на территории поселка, лесной массив в окружении озер, участки 20 – 60 соток, деревянные дома Honka по индивидуальным проектам, современная инженерная инфраструктура — все это создает идеальные условия для построения Вашей загородной жизни.

+7 (812) 320 5060 | www.honka.ru

HONKA

Жилье для современных буржуа

В начале апреля компания «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость») открыла продажи в клубном доме «Буржуа». О том, почему понадобилось менять концепцию объекта и какое жилье сегодня покупают состоятельные люди, рассказывает владелец группы НДВ Александр Хрусталеv.

— Почему потребовалась реконцепция клубного дома «Буржуа»? Или поменялось только название?

— До кризиса концепция дома могла быть описана одной фразой: элитный дом. Однако понятие «элитный» предполагает уникальность объекта. Конечно, «Диадема» обладала главными характеристиками элитного жилья: локация в историческом центре на Петроградской стороне, рядом с Песочной набережной, авторский архитектурный проект. Но сегодняшний покупатель жилья премиум-класса хочет большего: повышенного комфорта, наличия какой-то «изюминки». Поэтому была проведена реконцепция «Диадемы», в результате которой появилось название «Буржуа». Название выбрано не случайно: мы считаем, что современный буржуа — это человек, который умеет считать деньги и готов их тратить только на что-то стоящее.

Поэтому, разумеется, сменой названия дело не ограничилось. Поменялась сама идея проекта. Был разработан эксклюзивный дизайн холлов, в котором мы постарались передать атмосферу дома и подчеркнуть статус его жильцов, создав интерьеры в элегантной буржуазной стилистике. Вестибюль, а также площадки и пролеты будут украшены оригинальными гравюрами и изысканными австрийскими светильниками.

— Чему было уделено основное внимание при реконцепции?

— Особое внимание мы уделили комфорту, который невозможен без высоких технологий. Поэтому в «Буржуа» предусмотрен



— Здание уже полностью построено, с января 2011 года на объекте кипят отделочные работы, наблюдать за которыми можно на нашем сайте благодаря установленной веб-камере. К началу апреля дом был полностью остеклен. Выполнено 30% работ по отделке фасада керамогранитом. Продолжается монтаж электропроводки, отопления и вентиляции в квартирах.

ем инвестиций в проект составит порядка 400 млн рублей.

Все отделочные работы планируется завершить к сентябрю 2011 года. Государственная комиссия по объекту назначена на III квартал 2011 года.

— Будут ли доступны жильцам дополнительные опции?

— В доме будет создана управляющая компания, которая организует

эксплуатацию объекта. В ее задачи войдет поддержание состояния дома, развитие благоустройства территории, оптимизация расходов по эксплуатации жилья, оказывать сервисные услуги жильцам дома, такие как вызов такси, заказ билетов, заказ прачечной, заказ уборки и т.д.

К тому же мы предлагаем клиентам воспользоваться услугами нашего давнего партнера для создания дизайн проекта квартиры.

— Существует мнение, что состоятельные люди уже давно решили все свои жилищные вопросы. Насколько это верно, по вашему мнению?

— Если бы это было так, то все компании, работающие в данном сегменте, перестали бы строить и продавать. Однако это не так. Другое дело, что рынку нужно предложить то, что ему действительно нужно, а не навязывать неликвидный товар в красивой упаковке. Говоря о «Буржуа», я уверен, что это интересный объект, который имеет своего покупателя. К тому же, в доме всего 46 квартир, около 25% из них уже продано. Это хорошее доказательство востребованности нашего проекта.

— Если абстрагироваться от «Буржуа» и перейти в более низкий сегмент, что изменилось в поведении покупателей бизнес-класса?

— «НДВ СПб» реализует около 60% всех новостроек Петербурга в данном сегменте, поэтому мы тонко чувствуем настроения рынка. Сегодня покупатели хотят получить не просто квартиру в качественной новостройке, но и статус. А помимо архитектуры статус дает месторасположение дома. Нам повезло с проектами в бизнес-сегменте — два объекта находятся на Московском проспекте, два — на Петроградской стороне. Это разные по атмосфере, но схожие по престижности районы.

Если раньше в верхнем ценовом сегменте конкуренцию новостройкам составляли квартиры в сталинских домах, старом фонде, то сегодня интерес сместился в сторону нового жилья. На это есть ряд причин. Покупатели предъявляют повышенные требования к инженерному оснащению дома, износу конструкций. Еще один параметр, крайне важный для покупателей новостроек бизнес-класса — наличие паркинга. Причем велика доля тех, кто приобретает места сразу для двух машин — таких около 30%. Такое количество машино-мест можно обеспечить только в новых домах.

— Как, по вашему мнению, будут вести себя цены на дорогое строящееся жилье в 2011 году?

— На самом деле я не стал бы давать прогнозы по средним ценам, куда важнее проследить ценовой тренд по конкретным объектам. Так, удачные проекты дорожают с середины прошлого года, а переоцененные в докризисный период квартиры либо дешевеют, либо стоят нераспроданными. Санкт-Петербург подошел к такому уровню развития, когда мест под строительство в престижных местах почти не осталось, либо эта земля слишком дорого стоит. Поэтому уникальная ситуация, когда в продаже все еще есть квартиры в отличных домах по ценам жилья более низкого класса, продлится недолго.



индивидуальный тепловой пункт, обеспечивающий бесперебойную подачу горячей воды и отопления, и энергосберегающие двухкамерные стеклопакеты, а также современные инженерные и противопожарные системы.

У жильцов не возникнет проблем с парковкой: на территории дома предусмотрен отапливаемый паркинг, а для гостей — охраняемая автостоянка.

Специалисты разработали также новый план внутреннего двора с ландшафтным дизайном и — впервые в Петербурге — полем для мини-гольфа на 12 лунок. В итоге жители дома могут не только получать эстетическое удовольствие, но и проводить досуг с пользой для здоровья. Кстати, те, кто любит длительные пешие прогулки, оценят расположенные поблизости Вяземский сад и сквер у Песочной набережной.

— Почему для реконцепции была привлечена московская компания?

— «Первый строительный трест» (ПСТ), который входит в группу компаний ЛЭК, известен благодаря своему концептуальному подходу. «НДВ-Недвижимость» реализует объекты ПСТ в Москве и Сочи на эксклюзивной основе, и мы хорошо знаем их отношение к качеству строительства и внимание к деталям. Поэтому для реконцепции «Диадемы» мы пригласили именно их.

— На каком этапе сейчас находятся строительные работы в «Буржуа»?



СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ БУРЖУАЗИИ



Эксклюзивный дизайн парадных и отделка высококачественными натуральными материалами!



Собственное поле для мини-гольфа для жильцов комплекса



Клубный дом «Буржуа» на 46 квартир возведен в историческом центре Санкт-Петербурга на Петроградской стороне в трех минутах ходьбы от Песочной набережной. Это небольшой изысканный клубный дом, окруженный зеленью садов и парков Аптекарского и Каменного острова, предназначен для любителей спокойной и комфортной жизни и был построен по эксклюзивному архитектурному проекту. Квартиры отличаются просторными планировками и высокими потолками — 3,1 м. На закрытой территории внутреннего двора для жителей и гостей дома организована площадка для игры в мини-гольф на 12 лунок. В непосредственной близости от дома находится Вяземский сад, по аллеям которого приятно прогуляться в любую погоду. В 10 минутах езды расположены излюбленные петербуржцами парки Крестовского острова, где можно провести время всей семьей.

Жить на Петроградской стороне — это не только вопрос статуса, но и совершенно особенное мироощущение. Поэтому выбор в пользу уютного клубного дома «Буржуа» очевиден!

Клубный дом
46
квартир
Буржуа
от
96000
руб./м²

в сердце Петроградки

продажи: **НДВ**

(812) 680-44-22
www.burzua-club.ru

ПСТ
Управление и консалтинг -
"Первый строительный трест"
Застройщик: «Концерн «ЛЭК ИСТЕЙТ»

* С проектной декларацией вы можете ознакомиться на сайте www.burzuacclub.ru